

Risques

L e s c a h i e r s d e l ' a s s u r a n c e

■ Populations et risques

Yves Lacoste

■ Assurance et choc démographique

Jean-Claude Chaboseau
Romain Geiss
Yves Guégano
Anne-Marie Guillemard
Joaquim Oliveira Martins
André Masson
Hélène Xuan

■ Jusqu'où la délocalisation dans l'assurance ?

Christophe Arrebolle
Philippe d'Arvisenet
Jean-Claude Augros
Reyda Ferid Benbouzid
Arnaud de Bresson
Céline Choulet
Vincent Delbecque
Edouard-François de Lencquesaing
Isabelle Méjean
El Mouhoub Mouhoud
Lise Patureau
Michel Taly

■ Études et livres

Noureddine Benlagha
Pierre Bollon
Gilles Cossic
Michel Grun-Rehomme
Pierre Martin
Olga A. Vasechko



Comit  ditorial

Jean-Hervé Lorenzi

Directeur de la rédaction

Pierre Bollon Francois-Xavier Albouy

  tudes et livres

Robert Leblanc Vincent Lidsky

Société

Gilles Bénéplanc Daniel Zajdenweber

Risques et solutions

Philippe Trainar Arnaud Chneiweiss

Analyses et débats

Anne Morrier François Ewald

Joëlle Rolland

Secrétaire de rédaction

Comit  scientifique

David Alary, Philippe Askenazy, Luc Arrondel, Jean Berthon,

Michel Bisch, Jean-François Boulrier, Marc Bruschi, Philippe Casson,

Pierre-André Chiappori, Michèle Cohen, Georges Dionne,

Patrice Duran, Georges Durry, Louis Eeckhoudt, Didier Folus, Pierre-Yves Geoffard, Claude Gilbert,

Christian Gollier, Marc Guillaume, Bernard Guillochon, Pierre-Cyrille Hautcoeur, Sylvie Hennion-Moreau,

Dominique Henri  t, Christian Hess, Vincent Heuzé, Jean-Pierre Indjehagopian,

Pierre Jacquet, Gilles Johanet, Ely  s Jouini, Jérôme Kullmann, Dominique de La Garanderie,

Pierre-Marie Larnac, Daniel Laurent, Herve Le Borgne, Claude Le Pen,

Laurent Leveneur, Olivier Mareuse, André Masson, Luc Mayaux, François Meunier, Jean-Christophe Meyfredi,

Erwann Michel-Kerjan, Alain Moeglin, Marie-Christine Monsallier-Saint-mleux, Stéphane Mottet,

Michel Mougeot, Bertrand Munier, Yves Negro, Carlos Pardo, Jacques Pelletan, Pierre Pestieau,

Pierre Petauton, Pierre Picard, Philippe Pierre, Manuel Plisson, Jean-Claude Prager, Françoise Rambaud,

André Renaudin, Christophe Roux-Dufort, Christian Schmidt, Côme Segretain, Jean-Charles Simon,

Olivier Sorba, Didier Sornette, Charles Tapi  ro, Patrick Thourot, Alain Trognon,

François de Varenne, Nicolas Véron, Jean-Luc Wybo

Sommaire - n° 75 -

1. *Société* Populations et risques

Entretien avec

Yves Lacoste, Géographe, fondateur de la revue Hérodote.

Par François-Xavier Albouy, Robert Leblanc, Vincent Lidsky 9

2. *Risques et solutions* Assurance et choc démographique

Gilles Bénéplanc, *Introduction* 19

Yves Guégano, *Les enjeux de l'augmentation de l'espérance de vie pour le système de retraite* 21

Anne-Marie Guillemard, *Une nouvelle gestion des âges dans une société de longévité* 28

Joaquim Oliveira Martins, *Vieillesse, longévité et croissance : les options de politique économique* 37

Romain Geiss, *Faire du vieillissement un moteur de croissance* 43

André Masson, *Le rapport à la mort de l'épargnant est-il rationnel ?* 48

Hélène Xuan, *Quel type de protection sociale face au vieillissement, assurance collective ou individuelle ?* 60

Jean-Claude Chaboseau, *L'augmentation de la longévité : quels défis pour les sociétés d'assurances ?* 67

3. *Analyses et débats* Jusqu'où la délocalisation dans l'assurance ?

Philippe Trainar, *Introduction* 75

Vincent Delbecq, Isabelle Méjean, Lise Patureau, *Enjeux théoriques de la délocalisation* 79

El Mouhoub Mouhoud, *La délocalisation des services : potentialités et réalités* 87

Jean-Claude Augros, *La délocalisation des formations d'acteurs* 95

Arnaud de Bresson et Edouard-François de Lencquesaing, *Délocalisation : défis pour la Place de Paris* 102

Michel Taly, *La fiscalité incite-t-elle à délocaliser ?* 110

Christophe Arrebolle, *Assistants, où s'implanter ?* 116

Reyda Ferid Benbouzid, *L'espace euro-maghrébin d'assurance existe-t-il ?* 121

Philippe d'Arvisenet et Céline Choulet, *La stratégie d'internationalisation des institutions financières* 125

4. *Etudes et livres*

Michel Grun-Rehomme, Noureddine Benlagha, et Olga A. Vasechko,

Sélection adverse, sinistralité et choix de contrat chez les jeunes conducteurs : la pertinence des modèles 133

Pierre Martin, *Micro histoire économique de la dépense santé en France depuis 1945* 142

Actualité de la Fondation du risque

Création de la chaire, *Risques et chances de la transition démographique* 145

Pascal Gauchon, Jean-Marc Huissoud, *Les grandes puissances du XXI^{ème} siècle Rapport Anteios 2008* par Pierre Martin 150

Annamaria Olivieri et Ermanno Pitacco, *Assurance vie Evaluer les contrats et les portefeuilles* par Gilles Cossic 151

J. Cave, Jacques Lesobre, Henri Sommer, *Lexique Risque (4^{ème} édition)* par Pierre Bollon 152

Éditorial

L'année 2008 se termine dans un désordre inconcevable il y a encore quelques mois. Et, curieusement, c'est une application malvenue de la répartition des risques qui en est largement à l'origine. On a tellement pensé que la simple dissémination des risques suffisait à se prémunir contre toute crise systémique que l'on a, en réalité, entraîné l'effet inverse. Tout aujourd'hui est l'objet d'incertitudes, de soupçons, de paralysie et donc finalement de risque d'une véritable récession. Pour résumer, les trois expressions qui nous ont guidés tout au long de ces seize mois depuis le 3 août 2007 sont celles de « systémique », de « liquidités », et de « non régulation ». Mais un jour – le plus rapproché possible, espérons-le –, cette crise sera surmontée. Et alors de nouvelles formes de risques pour nos pays apparaîtront, tout aussi structurelles, tout aussi déterminantes pour notre avenir et pour l'équilibre de ses marchés, ceux de biens et services, du travail et des capitaux. La démographie et l'évolution des populations seront les éléments fondamentaux des formes de croissance que nous connaissons. Quant aux délocalisations, elles sont au cœur de la réorganisation des processus de production tant dans le domaine manufacturier que celui des services, et sont peut-être l'aspect le moins connu des relations économiques de ce début de XXI^e siècle. Les délocalisations, pour les économistes, ressemblent dans leurs effets au progrès technique : négatif à court terme, positif à plus long terme, favorable aux qualifiés, difficile pour ceux dont la formation est faible. Paradoxalement, nous avons associé, dans ce numéro de *Risques*, deux sujets d'analyse, majeurs l'un et l'autre pour l'assurance, mais dont la perception et la connaissance sont symétriques. L'un parfaitement connu dans son développement mais peu dans ses effets : la démographie ; et l'autre pour lequel il s'agit plutôt de l'inverse : les délocalisations dans les services. Ainsi, comme nous le rappelons ici, à un moment particulièrement agité, l'histoire de nos sociétés n'est jamais sereine et d'autres défis nous attendent une fois le calme revenu.

Jean-Hervé Lorenzi

1.

Populations et risques



■ Yves Lacoste

Géographe, fondateur de la revue *Hérodote*

Yves Lacoste

Géographe, fondateur de la revue géopolitique Hérodote

Avec Yves Lacoste renaît en France une géographie humaine qui se donne comme concept central celui de territoire. Comment les territoires se forment-ils ? Essentiellement par des revendications identitaires. Ces identités peuvent être nationales et la lutte pour la défense du territoire définira l'État-nation, au sens où nous l'entendons. Mais ces identités peuvent aussi être régionales, voire locales et même micro-locales : des revendications indépendantistes aux zones à forte exclusion des banlieues, la géographie du territoire est toujours la même.

Pour l'assureur, l'enseignement est triple. D'abord, le territoire définit une communauté de risques. Cette communauté ne devient une « mutuelle » que si tous les habitants d'un territoire partagent une même conception des risques. Par ailleurs, le territoire est le lieu par excellence de la géopolitique. La confrontation entre les revendications liées à ces territoires et les prétentions d'un État central provoque les guerres d'indépendance que nous connaissons, mais aussi les émeutes des banlieues. Des principes d'exclusion-inclusion définissent des repères politiques qui permettent eux aussi de constituer une vision commune des risques. Enfin, par construction, le nouveau territoire est porteur de nouveaux risques. Se séparer de l'État central suppose d'abandonner la solidarité budgétaire, la monnaie commune, l'infrastructure publique... Définir un territoire, c'est en pratique toujours définir une nouvelle articulation des risques.

Mais il y a une autre dimension à la pensée d'Yves Lacoste. Sa réticence à accepter l'idée que des agencements virtuels puissent constituer des territoires est rafraîchissante. Le territoire du géographe n'est pas celui du philosophe ni celui du publicitaire. C'est un territoire où l'on peut marcher, se déplacer, certes avec plus ou moins de facilité... Bref, le territoire n'est en aucun cas une représentation du territoire : il y a un coût des transports, il y a des barrières physiques et politiques, il y a des investissements d'infrastructure et d'aménagement. On l'aura compris, cette viscosité des territoires s'oppose à la liquidité et à l'extrême volatilité des marchés financiers. L'assureur, intermédiaire privilégié entre ces deux mondes, ne peut donc pas ignorer sa géographie : il lui faut des cartes d'état-major pour optimiser la gestion des risques.

Entretien réalisé par François-Xavier Albouy,
Robert Leblanc et Vincent Lidsky

Risques : Peut-être pourrions-nous parler tout d'abord des territoires.

Yves Lacoste : Je suis content que nous démarrions sur la notion de territoire ; car en géographie, comme en géopolitique, il s'agit principalement de territoires, c'est-à-dire de portions plus ou moins vastes de l'espace terrestre qui appartiennent à des groupes politiques différents ou qui sont revendiquées contradictoirement par tel ou tel d'entre eux. Par géopolitique, j'entends toute rivalité de pouvoirs sur du territoire. Quant à la géographie, ce sont des territoires où les données de la géologie, du relief et de l'histoire se combinent avec le peuplement, les langues, les religions, etc.

Le mot « géopolitique » a une étonnante histoire. Alors que les guerres sont des phénomènes géopolitiques qui ont de tout temps existé, le mot géopolitique est apparu en Allemagne à la fin du XIX^e siècle, chez des géographes qui furent d'ailleurs les premiers géographes universitaires (mais Hérodote, le premier grand géographe et historien dont les écrits sont en fait très géopolitiques, a vécu il y a vingt-cinq siècles). En raison de l'usage que les nazis en ont fait pour « justifier » leurs entreprises criminelles, le mot géopolitique a été proscrit en 1945. Trente-cinq ans plus tard, les circonstances et surtout ma conception de la géographie ont fait que c'est moi qui ai repris la réflexion géopolitique, mais, bien entendu, sur des bases totalement différentes..

Le mot géopolitique est en effet revenu en France brusquement dans un éditorial assez dramatique du journal *Le Monde*, en janvier 1979, au moment de la guerre Vietnam-Cambodge. Celle-ci a énormément surpris l'opinion internationale. Il y avait jusque-là une sorte de règle admise, selon laquelle il était impossible, pour deux États communistes, de se faire la guerre. Mais entre Khmers rouges et Vietnamiens communistes, la guerre a éclaté à cause du tracé de la frontière dans le grand delta du Mékong. Le patron du *Monde* a alors déploré que deux peuples « frères », qui avaient lutté ensemble contre l'impérialisme américain jusqu'en 1975, se fassent la guerre pour... du territoire ; ça paraissait complètement scandaleux et l'éditorial se conclut par : « *C'est de la*

géopolitique ! » au sens le plus péjoratif du terme. Mais de jeunes journalistes, ignorants du passé, ont cru en lisant cet article que c'était l'annonce d'une science nouvelle et ils ont utilisé le mot géopolitique, sans trop savoir de quoi il s'agissait. Mais, fait nouveau, on ne leur en fit pas reproche.

La revue *Hérodote* existait déjà depuis trois ans, et avait comme sous-titre « Stratégies, géographies, idéologies ». L'année de sa création, en 1976, j'avais aussi publié le livre intitulé *La géographie ça sert d'abord à faire la guerre*, qui fit scandale. C'est ainsi que j'ai rouvert le champ de la réflexion géopolitique. Pour moi, la géopolitique, c'est toutes les relations plus ou moins conflictuelles sur du territoire entre toutes sortes de pouvoirs, et pas seulement entre des empires ou des États. Pour être clair, je dirai plus simplement qu'il s'agit de rivalités de pouvoirs sur du territoire ; pas nécessairement pour du territoire, mais sur des territoires. À l'heure actuelle, je me trouve un peu débordé par l'énorme succès du mot géopolitique depuis une dizaine d'années. On l'utilise à tort et à travers ! Les psychanalystes en viennent même à discuter de la « géopolitique des frustrations sexuelles ».

Il importe bien plutôt de concevoir la géopolitique comme une méthode d'analyse des multiples rivalités de pouvoirs sur des territoires. Celles-ci s'enchevêtrent et se superposent les unes aux autres. Entendons-nous, ce ne sont pas les territoires grands ou petits qui se superposent ! Cela donnerait des impressions cocasses, surréalistes. Se superposent les regards que l'on porte sur les territoires enjeux de luttes de pouvoirs, comme si on les observait d'avion à différentes altitudes : c'est de très haut ou sur des cartes à petite échelle qu'il faut observer dans leur ensemble de très vastes étendues, alors que les petits territoires enjeux (comme celui de la Cisjordanie) doivent être examinés de beaucoup moins haut ou sur des cartes très détaillées, dites à grande échelle.

En matière d'enchevêtrement, on constate dans les très grandes agglomérations, en Europe occidentale et en Amérique, que se manifestent actuellement de petits groupes, plus ou moins rivaux qui vont pouvoir proclamer que le territoire qu'ils occupent ou qu'ils revendiquent est le leur ; la venue de la police y est jugée provocation. Et on en arrive de plus en plus à des phénomènes géopolitiques de type ghetto, où la police est confrontée à des appropriations politiques de territoires par des bandes qui

oppriment les habitants ou font partir ceux appartenant à une autre ethnie. Ces territoires dont je parle sont de petite dimension, ils peuvent se mesurer en centaines de mètres, parfois même en quelques dizaines de mètres, au pied de très grands immeubles. Ce ne sont pas les seuls groupes politiques qui font parler d'eux à l'heure actuelle. Ils sont de dimension démographique très inégale mais il y a entre eux une série d'articulations plus ou moins conflictuelles.

Risques : Ces groupes attachés aux territoires constituent-ils des peuples ? D'ailleurs, qu'est-ce qu'un peuple ? Quels sont les champs de la solidarité – nationale ou locale ?

Yves Lacoste : L'affaiblissement, en Europe occidentale, de l'idée de la nation, qui n'est plus considérée comme sacrée et comme intouchable, fait que toute une série de petits territoires sont revendiqués par des groupes qui contestent la nation représentée par le plus grand nombre et par l'État. Et le déclin de la nation, plus ou moins consciemment, entraîne ces revendications territoriales qui, sans les progrès de la démocratie, n'auraient pas pu s'exprimer aussi bruyamment. On est dans des difficultés considérables, car lorsque de petits groupes revendiquent l'autonomie d'un quartier ou d'une région, c'est en fait avec la volonté implicite, mais souvent explicite, de faire partir ceux qui ne sont pas de ce groupe, ce qui se traduit par des projets ou des actes de purification ethnique. On est en pleine géopolitique locale.

Le déclin de l'idée dominante de la nation (dans certains milieux intellectuels) s'accompagne de revendications dites « régionales » qui sont en réalité le fait de peuples voulant chacun être reconnus comme une nation indépendante et qui en revendiquent le territoire aux dépens des autres habitants fussent-ils majoritaires. Voyez ce qui s'est passé en Espagne avec les Basques et les Catalans, où chacun de ces deux peuples, à partir du « réveil » de sa langue, s'est revendiqué comme une nation bientôt indépendante. Et maintenant ce sont les Andalous qui revendiquent, bien qu'ils n'aient pas la motivation de la langue, puisqu'ils parlent castillan comme les autres Espagnols.

Chaque territoire, qu'il s'agisse d'États ou de régions, est un ensemble spatial ou un sous-ensemble de dimensions très dissemblables et on peut les classer en différents ordres de grandeur. Il y a des ensembles – ceux du premier

ordre – qui se mesurent en dizaines de milliers de kilomètres ; il y en a peu (l'aire de l'islam peut-être). Il y a des ensembles plus nombreux, qui se mesurent en milliers de kilomètres, ceux du deuxième ordre ; en centaines de kilomètres, ceux du troisième ordre ; puis en dizaines de kilomètres ; en kilomètres ; en centaines de mètres... Et tous ces ensembles ne s'emboîtent pas nécessairement (un peu comme nos départements et nos régions), pas plus qu'ils ne se superposent comme on pourrait le penser ; mais ils s'enchevêtrent. Entre ces différents niveaux, il y a toute une série d'interactions dont il faut d'autant plus tenir compte que l'on veut agir ou prévenir des sinistres.

Ma méthode de travail repose sur une combinatoire entre ces différents niveaux d'analyse spatiale ; des conflits peuvent exister au niveau local, mais, pour mieux les comprendre, il faut prendre en compte de ce qui se passe aux niveaux supérieurs, c'est-à-dire tenir compte de causes plus générales et dont les effets se combinent. En revanche, un problème d'envergure nationale par exemple peut soudain prendre une tournure dramatique en un lieu où il se trouve exacerbé par des données tout à fait locales.

Dans le domaine de l'assurance, il y aurait peut-être lieu de tenir compte davantage de cette combinatoire par ordre de grandeur de différents niveaux d'analyse, chacun d'eux portant des intersections d'ensembles spécifiques, ou portant soit des facteurs favorables à l'action qu'on envisage, soit des facteurs défavorables voire redoutables. On peut dire que ce sont les situations locales qui peuvent être les plus dangereuses car on ne les connaît pas toutes et c'est d'elles que peuvent démarrer des évolutions redoutables qui se propagent à d'autres ordres de grandeur. La plupart des incendies commencent en un lieu d'où ils se propagent ensuite. Des endroits peuvent paraître tout à fait anodins, d'une grande banalité et, en fait, des raisons parfois sub-locales, dans certaines conjonctures, peuvent déclencher brusquement des événements très graves.

Risques : Quel est le rôle de l'État ?

Yves Lacoste : La notion de territoire n'a pas besoin d'être juridiquement définie. En revanche, le territoire d'un État est juridiquement reconnu, notamment quant au tracé de ses frontières, mais cela ne veut pas dire que les rivalités avec des gens qui ont une position de pouvoir sur des territoires voisins soient réglées. Jusqu'au lendemain

de la Seconde Guerre mondiale, on voyait en Europe centrale des peuples ayant chacun leur langue, disséminés sur les territoires de différents États, chacun de ceux-ci cherchant à réunir leurs ressortissants dans leur propre nation, sans pour autant accepter de « lâcher » les minorités qu'ils englobaient : on avait ainsi des Allemands qui, depuis le Moyen Âge, se trouvaient jusque dans la vallée de la Volga ; nullement par conquête, mais appelés par les tsars parce qu'ils savaient construire en pierre ou en brique, alors que les Russes ne savaient construire qu'en bois. Tout cet enchevêtrement a disparu du fait de l'expulsion de populations germaniques après les accords de Potsdam (1945) et la dislocation de l'URSS (1991).

Risques : Et le Kosovo ?

Yves Lacoste : C'est un des derniers exemples d'« enchevêtrement » en Europe. Il s'agit de territoires autrefois à majorité serbe, dans lesquels il y avait une très grosse minorité albanaise musulmane. Mais l'émigration serbe vers Belgrade et vers l'Europe occidentale a fait que depuis cinquante ans la proportion d'Albanais musulmans a été croissante et qu'ils ont en fait demandé l'indépendance. Pour autant, les Albanais du Kosovo ne veulent pas semble-t-il se rattacher à l'Albanie. Ils se considèrent comme plus évolués et plus instruits. Quant au gouvernement albanais de Tirana, il se garde bien, pour le moment, de revendiquer le Kosovo.

Risques : Comment naissent les revendications territoriales ?

Yves Lacoste : Au départ, c'est le zèle politique de petits groupes d'intellectuels qui racontent l'histoire plus ou moins sacralisée d'une « nation » qu'ils considèrent comme la leur. Ils sont ensuite progressivement écoutés par une proportion croissante de la population. C'est particulièrement le cas au Pays basque, où il y a pourtant un grand nombre de gens qui ne parlent pas basque. Mais les Basques les plus radicaux ne cachent pas leur volonté de les faire partir. Et il en est de même en Corse, par exemple.

La revendication d'indépendance basque date de la fin du XIX^e siècle. L'Église y a largement concouru, car l'afflux de travailleurs andalous dans les mines et les aciéries voyait venir des gens qui n'étaient pas considérés comme de bons

chrétiens. En revanche, les grandes familles basques ont depuis des siècles été étroitement liées à l'appareil d'État espagnol. Elles ont joué un rôle important dans la Reconquête. Détail amusant, les grandes banques espagnoles sont encore aujourd'hui, pour une grande part, d'origine basque. Cette revendication d'indépendance du Pays basque vient donc d'une petite bourgeoisie et d'un petit clergé qui ont déclaré : il faut faire partir les non Basques parce que ce sont des « rouges ». Le gouvernement républicain arrivé au pouvoir en 1931, croyant bien faire, a accordé l'autonomie aux Basques et aux Catalans. Donc, durant la guerre civile, les Basques catholiques d'extrême droite se sont trouvés combattre un temps les franquistes, jusqu'à ce que l'Église trouve une solution à ce conflit paradoxal. Mais pour l'histoire, il restera que les Basques ont combattu Franco.

Risques : Et les Catalans ?

Yves Lacoste : C'est tout à fait étonnant, là aussi ! Ils ont joué un rôle très important dans l'empire espagnol. Jusque vers 1888-1890, le catalan était seulement une langue populaire et les bonnes familles de Barcelone parlaient un castillan parfait. C'est l'incohérence des guerres civiles carlistes entre héritiers de la Couronne qui a conduit la bourgeoisie industrielle catalane à juger préférable de se mettre à l'écart de l'Espagne pour devenir autonomes, sinon indépendants, en dépit des problèmes posés par les anarchistes. Ceux-ci furent éliminés par les communistes puis par les franquistes.

Dans les phénomènes géopolitiques, les représentations – c'est-à-dire les façons de se raconter, à tort et à raison, l'histoire du territoire en question – ont une importance considérable. Dans toute rivalité de pouvoir, il y a au moins deux protagonistes et chacun d'eux se raconte une histoire qui s'oppose à celle de l'autre. Ce n'est pas parce que telle revendication peut nous paraître puérile ou scandaleuse qu'elle ne va pas se développer, s'il y a des éléments émotionnels et des supports médiatiques.

Risques : Que peut-on dire des phénomènes communautaires dans des pays comme le nôtre ?

Yves Lacoste : Je pense qu'on risque d'avoir de plus en plus, en Angleterre, en France, comme en Allemagne et

au Benelux, des revendications de territoires, pour avoir des quartiers urbains autonomes. À Londres, des territoires pakistanais s'opposent à des territoires bangladais, avec des stratégies pour accéder à des niveaux électoraux. Et on voit déjà au Canada des municipalités qui demandent à appliquer la charia.

En France, les quartiers de banlieue posent du point de vue géopolitique un problème très curieux. Depuis 1980, s'y produisent des émeutes que l'on peut appeler juvéniles, car les adultes n'y participent pas, du moins jusqu'à présent.

Risques : Quelle est la portée de ces émeutes ?

Yves Lacoste : Elles traduisent quelque chose de profond, mais aussi de très complexe. Dans leur simultanéité et leur grand nombre en novembre 2005, elles ont constitué un phénomène nouveau, parce que jamais autant de villes n'avaient été, en même temps, le cadre de telles émeutes. Et ça se combine avec toute une série de discours sur l'autonomie, où la revendication de territoires particuliers commence à apparaître, avec des territoires où d'ores et déjà l'entrée de la police est considérée comme provocation et où les pompiers sont de plus en plus attaqués.

Risques : On a déjà dit, à plusieurs époques, que l'intégrité nationale était en danger, et finalement les populations immigrées se sont intégrées...

Yves Lacoste : La différence entre l'immigration ancienne de Polonais ou d'Italiens et celle d'aujourd'hui tient pour une grande part au développement de la démocratie et des médias. Il y a eu au début du XX^e siècle des pogroms d'Italiens venus travailler dans le Midi. Et vis-à-vis des Polonais venus travailler dans les mines du Nord, il y a eu de grandes violences dont l'opinion à l'époque ne s'est guère émue. Maintenant, s'il y avait des morts, ce serait un scandale... à juste titre, d'ailleurs !

En France, les immigrés étaient autrefois beaucoup plus dispersés, ils vivaient près des lieux de travail. La plupart en situation précaire, ils cherchaient à ne pas se faire remarquer. De nos jours, l'immigration se concentre dans les quartiers de banlieue des grandes villes, sans pour autant qu'il s'agisse de lieux de travail.

Risques : Que pensez-vous des institutions représentatives comme l'association « Noirs de France » ?

Yves Lacoste : En soi c'est un phénomène étonnant. Il est révélé parce qu'il y a la démocratie, mais ce qu'il a étonnant c'est qu'on ait besoin, malgré tout, de se reconnaître comme étant Noir. Pour l'instant, le Cran (Conseil représentatif des associations noires) essaie de prendre les choses sur le plan d'une réflexion intellectuelle. Il est l'objet d'ailleurs de critiques extrêmement violentes de la part d'autres organisations noires.

Risques : Quand on parle des banlieues, l'histoire ne fait que commencer, il n'y a pas de passé, contrairement à ce que nous avons vu à propos de certaines régions européennes. Assiste-t-on à des histoires qui naissent ?

Yves Lacoste : Une des « histoires » les plus extraordinaires que j'aie eu la surprise de constater et d'étudier a justement un rapport étroit avec l'évolution des banlieues. En 1962, au lendemain de la guerre d'Algérie, qui a duré sept ans, qui a été une chose affreuse, on pouvait penser – et je le pensais en en étant désolé – que plus jamais les Algériens ne voudraient venir en France, et ne voudraient parler français, compte tenu de ce qui s'était passé. Eh bien, à la fin de l'année 1963, sont discrètement arrivés en France, via la Belgique et la Suisse, des Kabyles qui avaient pourtant combattu l'armée française peu de temps auparavant. On apprit plus tard qu'à la veille de l'indépendance de l'Algérie, alors que l'armée française n'intervenait plus, il y avait eu des combats extrêmement violents entre les maquis de la Wilaya III, celle de Grande Kabylie, qui depuis peu occupaient Alger, et l'armée dite « de l'extérieur » (celle de Boumediene) qui, formée au Maroc et en Tunisie, n'avait jusqu'alors pas combattu. Mais dotée d'un armement lourd, celle-ci chassa les maquis des environs d'Alger. Début 1963, une insurrection de protestation éclata en Kabylie et cette révolte fut écrasée. C'est pourquoi les chefs de ce maquis kabyle ont paradoxalement trouvé refuge en France où ils ont bénéficié de la loi d'amnistie que de Gaulle avait promulguée, non pas à leur intention, mais à cause des drames suscités par l'OAS. Dès lors, ces premiers immigrés de l'après-guerre d'Algérie furent suivis par beaucoup d'autres opposants au gouvernement algérien et par bien d'autres, d'autant que

de Gaulle avait engagé dès l'indépendance des relations de coopération avec l'Algérie nouvelle. Sur les six millions de musulmans qui vivent en France, pour une grande part dans les banlieues, environ la moitié sont d'origine algérienne. Jamais, au lendemain de la guerre d'Algérie, on n'aurait pensé à une telle évolution. Les Marocains et les Tunisiens sont venus ensuite.

Ce qui caractérise de nos jours la situation post-coloniale de l'Algérie, à la différence de celle du Maroc, c'est que les cadres de l'armée algérienne, de la police, les ingénieurs du pétrole et du gaz, les médecins, nombre de professeurs et de journalistes s'expriment entre eux en français. Les journaux d'Alger continuent de publier pour plus de la moitié en français. Encore aujourd'hui, bien que l'enseignement se fasse en arabe, les familles considèrent que l'usage du français est un grand avantage, car cela facilite les contacts. Tout cela n'a d'ailleurs pas que des effets bénéfiques, car c'est à l'origine de la terrible guerre civile qui a duré de 1992 à 2000. Les Algériens qui ne parlent pas français et qui se sentent défavorisés, sans travail, ont le sentiment que l'Algérie continue d'être gouvernée par ceux que les islamistes dénoncent comme les « faux musulmans » du « parti de la France ».

Risques : N'avons-nous pas une vision un peu simpliste : d'un côté des États comme en Europe, aux frontières bien identifiées, et des endroits du monde où on est en retard mais où on va rejoindre l'ordre mondial tel qu'on le connaît chez nous ?

Yves Lacoste : C'est une idée d'Européen. Je ne veux pas dire qu'en soi elle soit mauvaise. Je pense que ce que nous appelons la démocratie va progressivement se propager. C'est en fait ce qui est en train de se produire en Chine. Les familles qui contrôlent le Parti communiste s'enrichissent et distribuent suffisamment d'argent pour que se forme une classe moyenne – même si à l'heure actuelle la situation est catastrophique pour les paysans.

Risques : Un mot de l'Afrique ?

Yves Lacoste : La notion de peuple, qui se réfère à une langue et à un territoire, n'a pendant longtemps apparemment pas posé de problème en Afrique tropicale, parce que les peuples étaient inclus dans des royaumes ou

des empires. Mais au sein de tout peuple qui se trouve dans un ensemble beaucoup plus vaste, on voit des intellectuels, des notables qui commencent à trouver anormal d'être dirigés par des gens d'une autre ethnie ou d'une autre langue que la leur. C'est alors que naît l'idée de la nation et de son indépendance et qu'elle se propage dans le peuple. Celle-ci est par excellence une idée géopolitique : pas de nation sans territoire, ni sans indépendance, c'est-à-dire sans rivalités de pouvoirs.

Mais il y a en Afrique une donnée ethnologique très importante : une extraordinaire multiplicité de peuples qui nous interroge. Vraisemblablement, les processus d'absorption de certains peuples par d'autres, processus qui ont fonctionné en Europe ou ailleurs, ne se sont pas déroulés en Afrique du fait de la traite des esclaves. Durant des siècles, les appareils négriers africains n'ont pas du tout cherché à unifier les populations, mais au contraire ont veillé à les garder différentes pour se justifier de la capture et de la vente de certaines d'entre elles.

La traite des esclaves est abolie depuis cent-cinquante ans, mais entre peuples des contentieux persistent. Les colonisateurs ont tracé les frontières des actuels États africains, mais au sein de la plupart d'entre eux, le pouvoir est abusivement exercé par les gens d'une ethnie dominante. Ainsi de très nombreux peuples, même très petits, veulent chacun devenir indépendants et se font souvent la guerre.

Risques : Revenons à « la géopolitique des risques ».

Yves Lacoste : Dans la géopolitique des risques, il faut imaginer la combinatoire de différents rapports de forces qui s'exercent à plusieurs niveaux d'analyse, les uns, les plus nombreux, sur des terrains de petite dimension, les autres sur des espaces de bien plus grande dimension, mais tous ces rapports de forces sont plus ou moins en interactions les uns avec les autres.

Se pose la question du virtuel, c'est-à-dire des discours et des images. J'ai déjà dit l'importance des idées et des représentations en géopolitique. Le fait que les nouvelles se diffusent largement et très rapidement donne à quelques-uns des idées, notamment pour mener des actions qu'ils n'auraient guère osées auparavant.

Risques : Deleuze parlait de « déterritorialisation ». Comment réagissez-vous à cette expression ?

Yves Lacoste : Les philosophes n'aiment guère la géographie et quand ils dissertent, comme Michel Foucault, sur le pouvoir, ils l'envisagent de façon abstraite, mais pas dans ses rivalités sur du territoire. J'ai publié en 2003 un dictionnaire de la géographie, intitulé *De la géopolitique aux paysages*, et tout le monde a dit : normalement, on aurait dû s'occuper du paysage avant la géopolitique ! Et je dis : non, parce que l'attention que les dirigeants portent aux questions géopolitiques est beaucoup plus ancienne que l'intérêt esthétique qu'ils portent aux paysages. Celui-ci s'est progressivement propagé, surtout depuis le XIX^e siècle, avec le romantisme, la photographie, le cinéma et... le tourisme.

Risques : Le développement des services, puis d'Internet et de ce que l'on a appelé la « nouvelle économie » a donné le sentiment que nous vivions dans un monde de plus en plus « dématérialisé » ; qu'en pense le géographe ?

Yves Lacoste : Dans le monde actuel, beaucoup de changements se font par les médias et Internet. Il n'en reste pas moins que le territoire, avec ses montagnes, ses fleuves, ses rivages et ses villes immenses, continue

d'exister. Les philosophes, comme bien d'autres, gardent du lycée un souvenir fastidieux de la géographie, à juste titre d'ailleurs. En effet, une des caractéristiques non dites de la géographie scolaire et universitaire a été jusqu'à ces derniers temps son silence quant au politique, son indifférence aux phénomènes politiques. Par contre, beaucoup d'intellectuels considèrent l'histoire comme un outil de réflexion essentiel, même si au lycée elle est enseignée, avec la géographie, par le même professeur. Je m'efforce de faire passer l'idée que la géographie est en vérité tout aussi politique que l'histoire et c'est ce que démontre le succès de la géopolitique.

Certains ont proclamé qu'aujourd'hui l'ère des réseaux mettait fin à la géographie et même à la géopolitique. Mais les réseaux sont aussi des ensembles spatiaux qui sont cartographiés : des réseaux routiers, des réseaux ferrés, des réseaux de câbles électriques et de câbles sous-marins, etc. D'innombrables réseaux de différents ordres de grandeur se superposent aux multiples ensembles spatiaux qui s'enchevêtrent à la surface terrestre.

En matière de terrorisme ou de trafics, on accorde – et pour cause – une grande importance aux réseaux occultes ou clandestins. La localisation de leurs membres et de leurs itinéraires n'est connue que de leurs chefs, jusqu'à ce que leurs adversaires, pour les détruire, soient peu à peu parvenus à en dresser la carte.

2.

Assurance et choc démographique

■ Gilles Bénéplanc
Introduction

■ Yves Guégano
Les enjeux de l'augmentation de l'espérance de vie pour le système de retraite

■ Anne-Marie Guillemard
Une nouvelle gestion des âges dans une société de longévité

■ Joaquim Oliveira Martins
Vieillesse, longévité et croissance : les options de politique économique

■ Romain Geiss
Faire du vieillissement un moteur de croissance

■ André Masson
Le rapport à la mort de l'épargnant est-il rationnel ?

■ Hélène Xuan
Quel type de protection sociale face au vieillissement : assurance collective ou individuelle ?

■ Jean-Claude Chaboseau
L'augmentation de la longévité : quels défis pour les sociétés d'assurances ?

INTRODUCTION

Gilles Bénéplanc

Président-Directeur général, Mercer

Un des apports du débat sur la retraite qui s'est largement ouvert depuis 2003 est la prise de conscience des problèmes liés à l'accroissement de l'espérance de vie – autrement dit la longévité – et du vieillissement de la population. Cette rubrique a pour ambition de faire un tour d'horizon de ces questions pour évaluer ces impacts sur l'économie et plus largement sur l'organisation de la société.

Commençons par distinguer longévité et vieillissement. L'accroissement de l'espérance de vie, et plus particulièrement de l'espérance de vie à 60 ans, est une des causes du vieillissement de la population mais ce n'est pas la seule. L'arrivée à l'âge de la retraite des générations d'après-guerre du baby-boom a également une forte influence.

Par nature, les effets des phénomènes de vieillissement de la population sont lents à se faire sentir, mais cela ne doit masquer ni leur importance, ni les impacts qu'ils auront dans l'ensemble des domaines, sociétal, économique et financier. La longévité est un défi pour les modèles sociaux largement issus de la société industrielle et post-industrielle où l'âge a été la variable principale d'ajustement des politiques économiques et de la gestion de la productivité. Le vieillissement de la population pèsera sur la croissance économique, même s'il existe des marges de manœuvre et des pistes de réforme du marché du travail et des marchés de capitaux susceptibles d'en réduire l'impact négatif.

L'organisation du marché de l'épargne devrait être également profondément modifiée par le vieillissement de la population : si les préférences des individus pour les placements restent difficiles à prévoir, la gamme des produits vendus sera amenée à évoluer avec un développement souhaitable de la rente. Les sociétés

d'assurances auront quant à elles à procéder à une complète refondation de leurs modes de fonctionnement et de leur positionnement.

Yves Guégano analyse les enjeux de l'accroissement de la longévité pour le système de retraite sous deux angles. Les projections à long terme en matière de retraite constituent un premier angle d'analyse, duquel il ressort que les systèmes de pension sont touchés par l'accroissement de l'espérance de vie mais aussi par le vieillissement de la population lié à l'arrivée à l'âge de la retraite des générations du baby-boom de l'après-guerre. Le second volet de l'analyse porte sur les mécanismes de pilotage et de régulation qui existent en Europe et plus particulièrement en France, où la loi de 2003 pose le principe que la durée de l'assurance, pour bénéficier d'une retraite à taux plein, doit évoluer en fonction des gains de longévité, plus précisément de ceux de l'espérance de vie à 60 ans.

L'article d'*Anne-Marie Guillemard* replace les questions de longévité et de vieillissement dans le contexte des mutations sociales intervenues depuis l'ère industrielle sous l'influence de la mutation du travail, des systèmes de protection sociale et de l'allongement de l'espérance de vie. À partir d'une organisation des âges et des temps sociaux héritée de la société industrielle – éducation, travail, retraite –, la France, comparée aux autres pays, a privilégié l'âge comme variable d'ajustement du marché du travail. Cette pratique est remise en cause par la situation économique et la nécessité de refonder un modèle social qui favorise davantage la diversité des âges. Pour cela, Anne-Marie Guillemard appelle à une refonte de la protection sociale qui sécurise le parcours des individus et encourage une solidarité entre les générations.

Dans son article, *Joaquim Oliveira Martins* se penche sur l'impact économique des phénomènes de vieillissement et de longévité. Les modèles quantitatifs montrent l'impact négatif des scénarios démographiques sur la croissance économique, de l'ordre de 0.2 à 0.5 point de PIB par an. Ils confirment ainsi l'hypothèse d'un accroissement des écarts du PIB par habitant entre l'Europe et les États-Unis. Pourtant, ce scénario pessimiste n'est pas certain et peut être contredit si l'État réforme en profondeur le marché du travail pour tirer parti de la longévité. Il convient également de faire évoluer la structure des marchés financiers pour favoriser les instruments financiers, telle la rente viagère, qui auraient un impact positif sur la croissance. Enfin, Joaquim Oliveira insiste sur l'importance d'avoir une approche globale des politiques économiques pour faire face au problème du vieillissement ; les réformes ponctuelles et parcellaires pouvant avoir des rendements faibles voire négatifs.

Romain Geiss analyse l'impact du vieillissement de la population sur la croissance et sur le modèle social français sous un angle positif : le vieillissement peut être un moteur de la croissance. Son argumentation s'appuie notamment sur l'exemple du Japon qui, confronté très tôt au choc du vieillissement de sa population, a réussi à maîtriser ce phénomène au travers d'une redynamisation du marché du travail, un maintien de l'apport d'allocation de capitaux à la croissance, et un soutien massif à l'innovation. Le chantier en France est d'importance, il touche bien sûr à la compétitivité et au dynamisme de notre économie, mais plus fondamentalement à la pérennisation de notre modèle de société.

L'article d'*André Masson* étudie le comportement des individus lorsqu'ils doivent faire face à des décisions touchant à leur épargne. L'approche comportementale, qui considère que les épargnants sont irrationnels au vu des anomalies détectées dans leurs choix

d'investissement, doit être complétée par une approche existentielle qui prend mieux en compte la situation dans laquelle se trouve l'individu. Il montre comment ces modèles permettent de mieux expliquer des questions comme la détention minoritaire d'actions, sauf pour les retraités pourtant a priori plus réticents au risque, ou bien encore la diffusion limitée de la rente viagère. Dans son rapport à la mort, et au contraire de l'assureur, l'épargnant ne va pas se déterminer prioritairement en fonction des probabilités de survie.

Hélène Xuan montre comment, au cours du temps, la société française a fait évoluer les modes de gestion du risque de vieillesse. Le principal acteur de cette gestion reste la famille jusqu'à la fin du XVIII^e siècle où apparaissent les premières pensions de retraite. Par la suite, la société industrielle et post-industrielle va créer, à travers les caisses de retraite et principalement pour des motivations d'efficacité économique, une nouvelle catégorie sociale. Ainsi, la gestion de la vieillesse devient indissociable de la retraite. Aujourd'hui, cette vision est progressivement remise en cause par le contexte économique et la prise de conscience du très faible taux d'occupation des seniors. Les réformes récentes cherchent à définir de nouvelles règles de gestion du risque de vieillesse au travers d'une responsabilisation plus grande de l'individu.

L'article de *Jean-Claude Chaboseau*, qui clôt cette rubrique, illustre sous une forme originale les défis que devront relever les entreprises d'assurances pour exister et prospérer sur un marché qui sera profondément transformé par le vieillissement de la population. Ces changements ne porteront pas, loin s'en faut, que sur les aspects techniques ou actuariels. Ils toucheront la distribution des produits, la gestion d'actifs et le management des entreprises, et nécessiteront une complète refondation du métier d'assureur.

LES ENJEUX DE L'AUGMENTATION DE L'ESPÉRANCE DE VIE POUR LE SYSTÈME DE RETRAITE

Yves Guégano

Secrétaire général du Conseil d'orientation des retraites

L'augmentation de l'espérance de vie est un phénomène démographique majeur auquel le Conseil d'orientation des retraites (COR) est particulièrement attentif dans la mesure où il affecte l'équilibre du système de retraite et intervient dans le pilotage du système français. Après quelques rappels sur les évolutions passées de l'espérance de vie, sa contribution au vieillissement de la population et ses conséquences pour le système de retraite, la question des enjeux de l'augmentation de l'espérance de vie pour le système de retraite est abordée sous deux angles : celui des projections à long terme, en s'appuyant principalement sur les derniers travaux conduits par le COR¹, et celui du pilotage du système, puisque la réforme de 2003 pose le principe d'un allongement de la durée d'assurance pour bénéficier d'une retraite complète en rapport avec les gains d'espérance de vie à 60 ans.

Espérance de vie, vieillesse et système de retraite²

En dehors des périodes particulières correspondant aux deux guerres mondiales, l'espérance de vie à la naissance a augmenté continuellement depuis le début du XX^e siècle. Elle est passée d'environ 45 ans dans les années 1900 à 80 ans aujourd'hui.

La hausse durant la première moitié du siècle a été particulièrement importante, de l'ordre de 1,6 trimestre

par an, grâce à la forte diminution de la mortalité infantile. Après la Seconde Guerre mondiale, le rythme de hausse s'est un peu ralenti (environ un trimestre par an dans le dernier quart de siècle) et la principale contribution à l'augmentation de l'espérance de vie à la naissance est venue de la diminution des taux de mortalité après 60 ans, conduisant à allonger l'espérance de vie à 60 ans.

L'espérance de vie à 60 ans est ainsi passée de dix-sept ans en 1950 à environ vingt-quatre ans en 2005, soit un gain de sept années sur la période, correspondant à un gain moyen d'environ un trimestre tous les deux ans.

En allongeant principalement la durée de vie pendant la période de retraite, le déclin de la mortalité

augmente fortement la durée moyenne de service des retraites. À paramètres d'acquisition et de liquidation des droits à retraite inchangés – y compris l'âge de départ à la retraite –, cette situation conduit à déséquilibrer les régimes de retraite puisqu'une charge financière supplémentaire s'ajoute chaque année au fur et à mesure que la longévité des retraités s'accroît.

L'allongement de l'espérance de vie à 60 ans n'est cependant pas le seul événement démographique qui contribue aujourd'hui à augmenter la masse des retraites. Il n'est qu'une composante du vieillissement actuel et à venir de la population, mesuré par le poids croissant des personnes âgées de 60 ans et plus. L'autre composante est la conséquence des nombreuses naissances observées après la Seconde Guerre mondiale et jusque vers 1975 – le baby-boom.

La contribution de ces deux facteurs au vieillissement de la population mérite d'être rappelée.

Le nombre de personnes âgées de 60 ans et plus augmente d'une année sur l'autre parce que les entrées dans cette catégorie d'âge sont plus nombreuses que les sorties, en l'occurrence les décès³. L'allongement de l'espérance de vie à 60 ans signifie en effet moins de sorties par rapport à une situation sans gains d'espérance de vie – phénomène qui s'amplifie au cours du temps au fur et à mesure que la durée de vie s'allonge –, alors que le baby-boom se traduit depuis 2006 par davantage d'entrées dans la catégorie des 60 ans et plus que par le passé. Le nombre de personnes atteignant l'âge de 60 ans est soudainement passé en 2006 d'environ 520 000 par an à environ 780 000 par an, et il devrait se maintenir aux alentours de 800 000 par an jusque vers 2035, date à laquelle il devrait diminuer légèrement.

Ainsi, les effets conjugués depuis 2006 du baby-boom et de l'augmentation de l'espérance de vie à 60 ans sur la croissance de la masse des retraites se prolongeront jusque vers 2035, dans l'hypothèse où l'espérance de vie continue à progresser à cet horizon. L'objet des exercices de projection à long terme est d'apprécier l'ampleur de ces effets.

Gains d'espérance de vie et perspectives du système de retraite

Des travaux relatifs à la Caisse nationale de retraite des agents des collectivités locales (CNRACL) se sont attachés à déterminer la part respective des deux facteurs du vieillissement dans la hausse du nombre de retraités et de la masse des pensions, à législation inchangée⁴. Ils permettent d'illustrer les mécanismes en jeu et les ordres de grandeur associés.

Selon ces travaux, sur une hausse estimée à 1,3 million du nombre de retraités de la CNRACL entre 2001 et 2040, près de 20 % viendrait de l'allongement de l'espérance de vie. La contribution de l'allongement de l'espérance de vie à l'accroissement du nombre de retraités serait même beaucoup plus importante en fin de période de projection, une fois passée l'arrivée à l'âge de la retraite des générations du baby-boom ; elle serait ainsi d'environ 65 % en 2040.

Corrélativement, l'augmentation de l'espérance de vie expliquerait près de 15 % de la hausse cumulée de la masse des pensions de la CNRACL entre 2001 et 2040 et près de 30 % de la hausse qui serait observée en 2040.

Le COR n'a pas conduit de telles évaluations pour l'ensemble du système de retraite. Dans le cadre de ses projections à l'horizon 2050, il s'est en revanche attaché à apprécier la sensibilité de la situation financière à long terme du système de retraite à l'hypothèse d'espérance de vie⁵.

En effet, compte tenu de l'incertitude à un horizon de près de cinquante ans, les projections du COR reposent sur un scénario de base et des variantes autour de ce scénario qui permettent d'explorer largement le champ des possibles. Ces variantes ne

portent cependant que sur une seule variable à la fois, par rapport à un ensemble d'hypothèses constituant le scénario de base.

Les hypothèses démographiques sont celles retenues par l'Insee. Dans le scénario de base, la mortalité est supposée continuer à baisser selon la tendance estimée sur les quinze dernières années (1988-2002). Entre 2000 et 2050, l'espérance de vie à la naissance passerait de 75,3 à 83,8 ans pour les hommes et de 82,8 à 89 ans pour les femmes. En variante, le scénario haut (respectivement bas) de mortalité retenu par l'Insee conduit à des espérances de vie en 2050 plus faibles (respectivement plus élevées) que celles du scénario central de 2,5 ans, pour les hommes et pour les femmes. Dans tous les cas, même dans le scénario de mortalité plus élevée, l'espérance de vie continuerait à augmenter d'ici à 2050.

Dans la mesure où elles portent essentiellement sur la mortalité après 60 ans, ces variantes n'ont d'effet en projection que sur le nombre de retraités et la masse des pensions.

Le rapport entre le nombre de cotisants et le nombre de retraités diminuerait continûment en projection,

sous les effets conjugués de l'arrivée à l'âge de la retraite des générations du baby-boom et de l'allongement de l'espérance de vie. La baisse serait d'autant plus importante que la mortalité serait basse et donc les gains d'espérance de vie attendus à 60 ans élevés.

L'incertitude liée à la mortalité conduirait à un écart en 2050 de plus ou moins 8 cotisants pour 100 retraités par rapport au scénario de base. À cet horizon, les variantes de mortalité auraient des effets sur le besoin de financement du système de retraite de plus ou moins 1 point de PIB par rapport au scénario de base, soit un besoin de financement en 2050 compris entre 30 et 110 milliards d'euros. Dans l'hypothèse de mortalité basse, la plus défavorable pour le système de retraite, le besoin de financement ne cesserait d'augmenter jusqu'en 2050 alors que, dans le scénario de base et la plupart des autres variantes, il serait maximal entre 2030 et 2040.

Résultats des projections du COR selon l'hypothèse de mortalité

Hypothèse	Ratio « cotisants / retraités »			Besoin de financement (milliards d'euros 2006)		
	2006	2020	2050	2006	2020	2050
Scénario de base	1,82	1,52	1,21	4,2	24,8	68,8
Mortalité basse	1,82	1,50	1,13	4,2	29,2	110,2
Mortalité haute	1,82	1,54	1,29	4,2	20,4	29,1

Source : COR, cinquième rapport, novembre 2007

Il est délicat d'inférer de la tendance passée les évolutions à venir de la mortalité. Aussi, dans le cadre de ses travaux réguliers de projection démographique à long terme, l'Insee a souvent été conduit à réviser à la baisse son hypothèse centrale de mortalité, constatant que les gains d'espérance de vie avaient été sous-estimés au regard des dernières années connues.

Pour le dernier exercice de projection de l'Insee en 2006, sur lequel s'appuient les derniers travaux du COR, cela n'a toutefois pas été le cas, au contraire. Par rapport aux précédentes projections élaborées en 2000, l'hypothèse centrale de mortalité a été revue à la hausse en 2006, notamment pour les femmes : l'espérance de vie à la naissance serait en 2050 de 83,8

ans pour les hommes et 89 ans pour les femmes, contre respectivement 84,3 et 91 ans dans les projections précédentes. Cette révision a conduit à atténuer l'ampleur du vieillissement de la population et ses conséquences négatives sur la situation financière du système de retraite.

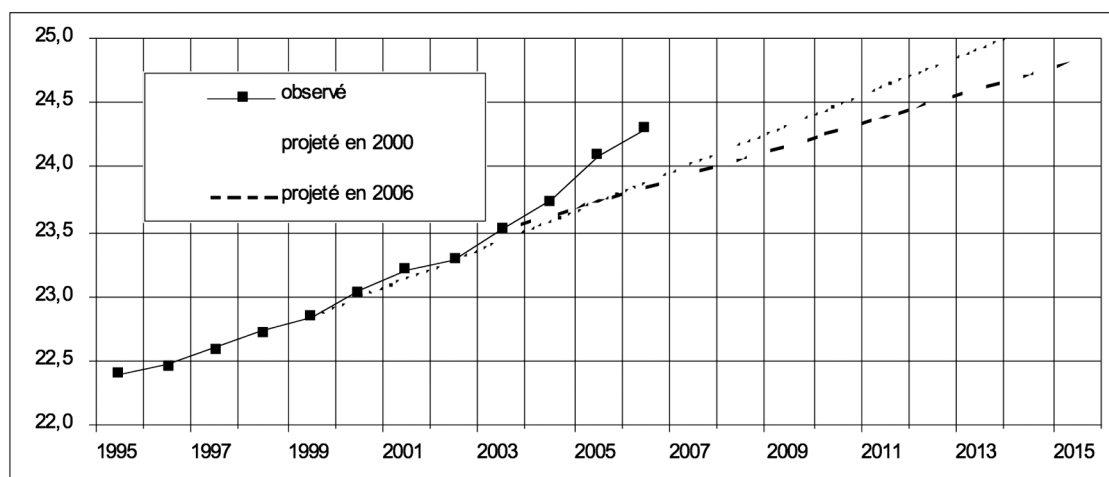
Cependant, l'accélération des gains d'espérance de vie à 60 ans au cours des toutes dernières années, si elle se poursuivait, pourrait remettre en cause ces nouvelles hypothèses. En effet, au cours des années récentes, l'espérance de vie à 60 ans a progressé de plus de 0,2 année par an, soit sensiblement plus que

dans le scénario de base de l'Insee élaboré en 2006 (+ 0,11 année par an) et que dans celui de 2000 (+ 0,15 année par an).

■ Espérances de vie à 60 ans (en années) : projections de l'Insee et observations récentes

Le tableau ci-dessous donne la moyenne mobile sur trois années pour les données observées.

Pour 2006, la moyenne 2005-2006-2007 repose sur des chiffres 2007 provisoires.



Une explication possible est que la canicule de 2003, qui a entraîné 15 000 décès, aurait accéléré dans les quatre années suivantes la progression de l'espérance de vie grâce notamment à une meilleure attention envers les personnes âgées ⁶.

■ Gains d'espérance de vie à 60 ans et durée d'assurance

Les perspectives d'évolution de l'espérance de vie sont d'autant plus déterminantes pour le système de retraite que la loi de 2003 portant réforme des retraites a mis en place un processus de pilotage du système en fonction des gains d'espérance de vie. Plus précisément, elle prévoit un allongement, par étape, de la durée d'assurance pour bénéficier d'une retraite à taux plein, en fonction des gains d'espérance de vie à

60 ans, afin de maintenir constant le rapport constaté en 2003 entre cette durée d'assurance et la durée moyenne de retraite calculée à partir de l'espérance de vie à 60 ans ⁷. Les modalités de mise en œuvre de cette règle diffèrent selon la période.

Entre 2004 et 2008, la durée d'assurance pour bénéficier d'une retraite à taux plein a été progressivement augmentée dans les régimes de la fonction publique pour rejoindre le niveau atteint en 2003 dans les régimes de base des assurés du secteur privé, à savoir quarante ans. Pendant cette période, la durée d'assurance requise est restée inchangée, à quarante ans, dans le secteur privé.

Entre 2009 et 2012, la loi prévoit le principe d'une hausse de la durée d'assurance des régimes du

secteur privé et de la fonction publique de quarante à quarante-et-un ans, à raison d'un trimestre supplémentaire par génération (pour les générations nées en 1949, 1950, 1951 et 1952, qui atteindront 60 ans respectivement en 2009, 2010, 2011 et 2012).

La Commission de garantie des retraites, composée du vice-président du Conseil d'État, du président du Conseil économique et social, du premier président de la Cour des comptes et du président du COR, est chargée selon la loi de veiller à l'évolution de la durée d'assurance rendue nécessaire par l'allongement de l'espérance de vie. À cet effet, elle a considéré, dans

un avis rendu en octobre 2007, que le passage à quarante-et-un ans d'ici à 2012 respectait le principe de stabilité du rapport entre la durée d'assurance et la durée moyenne de retraite, dans la mesure où il permettait un rattrapage après la détérioration de ce rapport dans les régimes du secteur privé entre 2003 et 2008.

■ Durée d'assurance (en années), espérance de vie à 60 ans (en années) et rapport entre la durée d'assurance et la durée moyenne de retraite

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Durée d'assurance prévue par le législateur (1)	40	40	40	40	40	40	40,25	40,50	40,75	41
Espérance de vie à 60 ans *	22,39	22,46	22,59	22,72	22,84	23,03	23,21	23,28	23,52	23,74
Rapport entre la durée d'assurance prévue par le législateur et la durée moyenne de retraite **	1,79	1,78	1,77	1,76	1,75	1,74	1,75	1,78	1,79	1,80
Durée d'assurance permettant de stabiliser le rapport à sa valeur en 2003 (40/22,39) (2)	40	40,04	40,13	40,21	40,29	40,41	40,53	40,57	40,72	40,87
Ecart (1) – (2)	0	-0,04	-0,13	-0,21	-0,29	-0,41	-0,28	-0,07	+0,03	+0,13

* Espérance de vie à 60 ans calculée sur une base triennale et, selon la loi, estimée cinq ans auparavant (pour l'année 2012, espérance de vie à 60 ans estimée en 2007, soit celle calculée pour la période 2003-2005).

** La durée moyenne de retraite est ici égale à l'espérance de vie à 60 ans diminuée de l'écart entre la durée d'assurance prévue par le législateur et quarante ans.

Source : d'après l'avis de la Commission de garantie des retraites, 29 octobre 2007.

Les échéances à venir

S'appuyant sur cet avis technique et sur la base d'un rapport rendu public en décembre 2007 faisant apparaître la situation de l'emploi (en particulier des seniors) et celle des régimes de retraite – à partir notamment des travaux du COR –, le gouvernement, qui avait la possibilité d'ajuster le calendrier prévu dans la loi, a confirmé le passage progressif de la durée d'assurance à quarante-et-un ans d'ici à 2012.

Pour les périodes postérieures à 2012, la loi prévoit des rendez-vous quadriennaux en 2012 et en 2016. Le gouvernement sera à chaque fois conduit à élaborer un rapport (respectivement avant les 1^{er} janvier 2012 et 2016), dans les mêmes conditions que celui de décembre 2007, faisant en outre apparaître, « *selon des modalités de calcul précisées par décret en Conseil d'État, l'évolution prévisible, pour les cinq années à venir, du rapport entre la durée d'assurance [...] et la durée moyenne de retraite* ». Au vu des éléments contenus dans ce rapport, la durée d'assurance sera fixée par décret, pris après avis de la Commission de garantie des retraites et du COR pour les quatre années à venir, de manière à assurer la stabilité du rapport constaté en 2003.

La réforme de 2003 a ainsi introduit une dose d'*autorégulation* dans le système de retraite en neutralisant ou, tout au moins, en atténuant, à travers l'évolution de la durée d'assurance qui intervient dans

le calcul des droits à la retraite, les conséquences financières pour le système de retraite de l'allongement de l'espérance de vie au fil des générations.

À cet égard, la France ne fait pas exception ; d'autres pays mettent en œuvre des mécanismes analogues. C'est le cas de la Suède et de l'Italie, avec l'introduction du système de comptes notionnels, selon lequel le montant annuel des pensions servies à chaque retraité est lié négativement à l'espérance de vie à la retraite de sa génération.

Certains pays sont même allés plus loin en tenant compte, dans le calcul des droits à la retraite, de l'ensemble des facteurs démographiques qui contribuent au vieillissement de la population et pèsent ainsi sur l'équilibre des régimes de retraite. C'est le cas de l'Allemagne, qui a introduit dans la formule de calcul du point retraite un *facteur de stabilisation démographique* dépendant de l'évolution du rapport entre le nombre de cotisants et le nombre de retraités, ou encore de la Suède qui a complété son système de comptes notionnels par un *mécanisme de stabilisation automatique* conduisant à moduler le rendement du régime en fonction des contraintes d'équilibre sur le long terme.

En France, l'existence de rendez-vous réguliers institués par la réforme des retraites de 2003 et la permanence des travaux du COR, en particulier des travaux de projection à long terme, permettent un pilotage dans la durée du système de retraite, prenant notamment en compte l'évolution de l'espérance de vie aux âges élevés.

Notes

1. Selon les termes de la loi de 2003 portant réforme des retraites, le COR a notamment pour mission de « décrire les évolutions et les perspectives à moyen et long terme des régimes de retraite légalement obligatoires, au regard des évolutions économiques, sociales et démographiques, et d'élaborer, au moins tous les cinq ans, des projections de leur situation financière ».

2. Cette partie reprend en particulier des travaux de Laurent Vernière (n° 98-13 et 2002-49 de la revue de la Caisse des dépôts Questions retraite).

3. On néglige l'impact des flux migratoires après l'âge de 60 ans.

4. Voir le n° 2002-49 de la revue de la Caisse des dépôts Questions retraite. Ces travaux ont été conduits par Loïc Gautier et Laurent Vernière en 2002, donc avant la réforme de 2003.

5. « Retraites : 20 fiches d'actualisation pour le rendez-vous de 2008 », cinquième rapport du COR, novembre 2007.

6. Gilles Pison, « La population de la France en 2007 », Population et sociétés n°443, Ined, mars 2008.

7. L'espérance de vie à 60 ans prise en compte pour le calcul de ce rapport, conformément à la loi, est celle estimée cinq ans auparavant, soit en 1998 pour l'année de référence 2003. L'espérance de vie à 60 ans estimée en 1998 par l'Insee était de 22,39 ans – moyenne des trois dernières années observées (1994, 1995 et 1996).

UNE NOUVELLE GESTION DES ÂGES DANS UNE SOCIÉTÉ DE LONGÉVITÉ

Anne-Marie Guillemard

Université Paris Descartes

Institut universitaire de France

Les conséquences du vieillissement démographique sont abordées majoritairement sous le seul prisme des retraites et des réformes qu'il conviendrait d'engager pour assurer leur pérennité et rééquilibrer les transferts sociaux entre actifs et retraités. Cette vision est extrêmement réductrice. La question du vieillissement affecte nos sociétés dans toutes leurs dimensions. Nos façons de travailler, de répartir les temps sociaux sur le parcours de vie, de couvrir les risques sociaux, de concevoir les identités de chaque âge et les rapports entre les générations sont profondément transformées par le vieillissement de la population et la longévité accrue. Il faut en finir avec une vision tronquée de la question, qui voit dans la réforme des retraites la principale réponse à apporter aux évolutions démographiques. Nous défendons l'idée que les profondes mutations sociales intervenues depuis l'ère industrielle doivent conduire à un réexamen de nos manières de penser et d'assurer les solidarités entre les âges et les générations. Nous montrerons que relever le défi du vieillissement et de la longévité peut constituer une opportunité pour les sociétés développées. Celle de devoir inventer une nouvelle gestion de la diversité des âges et de la synergie des générations. Celle de reconfigurer la protection sociale afin qu'elle puisse garantir la sécurité des individus dans une temporalité désormais flexible et incertaine.

Nouvelles dynamiques entre emploi et protection sociale sur le cycle de vie

L'allongement de la vie remet en cause tout le modèle culturel de l'organisation des âges et des temps sociaux. Le modèle du cycle de vie à trois temps – éducation, travail, retraite –, qui s'est progressivement construit avec l'avènement de la société industrielle, est bousculé. Avec lui est mise à mal l'organisation du système de protection

sociale, étroitement calquée sur les trois âges de la vie et leurs risques répertoriés. Notamment, le contrat entre les générations pour la retraite, scellé en 1945, est à réviser.

■ Une organisation des âges et des temps sociaux héritée de la société industrielle

Les systèmes de retraite actuels reposent sur un contrat tacite entre les générations. Ce dernier porte sur les manières de répartir les temps de travail et de non travail sur le cycle de vie et sur les profils de

risques à couvrir selon les âges. Ce contrat a été élaboré au cours du développement de la société industrielle. Il reflète fidèlement l'agencement spécifique entre statut d'emploi, contenu de la protection sociale et organisation temporelle du cours de vie à trois temps propre à la société industrielle. Dans ce contexte, l'essentiel du temps d'inactivité indemnisé a été accordé à la vieillesse sous la forme des transferts sociaux de la retraite. L'urgence était, après la Seconde Guerre mondiale, de bâtir un droit universel à la retraite pour les « vieux », lesquels constituaient la fraction la plus pauvre des pays riches. En échange de ce droit au repos pour la vieillesse, jeunes et adultes se réservaient l'emploi de manière stable et durable, après une courte période de formation. Ainsi, l'édification des systèmes de retraite a contribué puissamment, avec les autres politiques sociales, à institutionnaliser et standardiser ce cycle de vie à trois temps, avec ses trois âges, spécialisés chacun dans une fonction bien précise (aux jeunes l'éducation, aux adultes l'activité productive et aux vieux l'inactivité pensionnée et le droit à des ressources de transfert).

De plus, la sociologie du parcours des âges a établi les interactions fortes existant entre, d'une part, le développement de l'État providence et, d'autre part, l'organisation sociale du cours de l'existence (Mayer et Schoepflin, 1989 et Kohli, 1987). Ainsi, les lois sur la limitation du travail des enfants, puis sur l'âge de la retraite ou celles sur la scolarité obligatoire des jeunes ont exercé un rôle-clé dans la construction de l'organisation tripartite du cours de vie propre à la société industrielle. L'État providence, par ses droits sociaux universels et par ses règles formelles, notamment largement formulées en termes d'âge, a conduit à une hiérarchisation, standardisation et « chronologisation » des événements de la vie. Au fur et à mesure du développement de l'État social, les trois étapes successives de la vie ont été fixées, ainsi que les repères chronologiques qui en marquent le seuil. Ces derniers indiquent le moment du passage irréversible vers un autre âge de la vie et d'autres statut et fonction. En même temps étaient définies les formes de compétition ou de solidarité qui relient les âges entre eux. Au plan biographique, l'édification des systèmes de protection sociale a joué également une fonction

centrale. Elle a inscrit l'individu dans une temporalité longue avec une lisibilité du déroulement de la vie en trois étapes successives, scandées par des bornes d'âge, indiquant le calendrier des transitions d'un âge à l'autre.

Désormais, l'âge s'impose comme marqueur principal du déroulement du cours linéaire et irréversible de la vie. L'État social met en œuvre, dans tous les domaines, un véritable gouvernement par l'âge, une police des âges¹. La division par l'âge devient le mode prévalant d'organisation des réponses publiques aux problèmes sociaux. La gestion segmentée par l'âge des populations s'impose bientôt comme mode principal d'action publique. Le foisonnement de dispositifs d'emploi, de formation, d'action sociale opérant sur la base de critères d'âge en témoigne. Dans le modèle d'existence à trois temps, le travail constitue l'étape centrale de la vie et impose sa temporalité linéaire, quantitative et sécable à l'ensemble du cours de vie. Le temps de l'inactivité est défini en creux comme l'envers du travail. Cette domination du temps de travail sur les autres temps sociaux rend compte de la synchronisation et standardisation des calendriers biographique et professionnel de l'ère industrielle. L'entrée dans l'âge adulte correspondait simultanément pour l'homme² à l'accès stable au marché du travail et à la formation d'une famille avec le mariage, bientôt suivis par la naissance des premiers enfants.

■ Les défis d'un nouveau cours de vie flexible

Aujourd'hui, l'agencement, propre à la société industrielle, entre les sphères du travail, de la protection sociale et du parcours de vie, se désarticule. En conséquence, apparaissent une nouvelle flexibilité temporelle, ainsi qu'une déconcordance des temps de la vie. Les temps de travail se sont fragmentés. Désormais, travail et temps libre ou inactivité s'interpénètrent étroitement à chaque âge. Les âges se sont déspecialisés et l'on observe un brouillage entre les âges (Guillemard, 2003). Les étapes d'âge ne sont plus marquées par un temps monochrome et le cloisonnement des activités. Ce brouillage des âges bouleverse la

séquence ordonnée et hiérarchisée des trois temps de la vie. Il engendre, en conséquence, un arasement des seuils d'âge. Les transitions sont devenues réversibles. Il n'est plus rare de voir fonder une famille à 40 ans ou 50 ans, de faire l'expérience de la parentalité tardive, de retourner vivre chez ses parents à 35 ans, de se lancer à 40 ans dans une nouvelle formation... Ce nouvel enchevêtrement des temps sociaux engendre des itinéraires biographiques qui ne correspondent plus aux séquences traditionnelles de l'organisation ternaire du parcours de vie. Les biographies deviennent complexes et incertaines. Le recul du formatage normatif et la déstandardisation des trajectoires qui en résulte rendent ces dernières difficiles à déchiffrer et à anticiper. Ces parcours nouveaux, plus individualisés et flexibles, peuvent déboucher sur des itinéraires chaotiques.

Ce bouleversement des temps sociaux et des parcours des âges auquel nous assistons tient à un faisceau de facteurs.

En premier lieu, les mutations du travail, liées au recul du système fordiste de production et à l'émergence d'une société de l'information, des réseaux et du savoir, ont engendré des parcours professionnels plus instables et discontinus.

En second lieu, l'édifice de la protection sociale, avec ses risques répertoriés et ses droits sociaux correspondants, peine à couvrir les nouveaux profils de risques qui émergent du fait d'itinéraires professionnels plus incertains, faits d'allers et retours répétés entre des états d'activité et d'inactivité. Nous assistons donc à une disjonction croissante entre des instruments rigides de protection sociale, conçus à l'ère industrielle, et les nouveaux besoins en sécurité, associés à des parcours plus flexibles, exigeant protection contre l'obsolescence rapide des savoirs et des compétences, mobilités et reconversions multiples en cours de vie active et couverture de périodes d'inactivité, lesquelles concernent tous les âges et ne sont plus seulement accumulées en fin de vie active sous forme de retraite.

En troisième lieu, les transformations démographiques, relatives à l'allongement de la vie et au

vieillessement de la population active, remettent en cause la manière dont le modèle culturel à trois temps de vie, qui s'est imposé avec la société industrielle, répartit les temps de travail et d'inactivité sur le cycle de vie. Les dernières décennies ont vu la conjonction paradoxale entre d'une part, les progrès de la médecine, lesquels conduisent à une vie plus longue et en bonne santé, et d'autre part, un considérable raccourcissement de la durée de la vie de travail. Cette deuxième évolution tient largement à l'incapacité dans laquelle se sont trouvés nombre de pays industrialisés, notamment européens, à concilier les réponses aux difficultés d'emploi avec les perspectives du vieillissement accentué des populations.

L'évolution de la distribution des temps sociaux sur le parcours des âges à laquelle nous assistons devient à l'évidence intenable dans la perspective du vieillissement démographique accentué que vont connaître les sociétés développées à l'horizon 2010. Elle constitue une double menace. D'une part, elle met en péril l'organisation de transferts sociaux entre générations. D'autre part, le raccourcissement de la vie de travail pose avec acuité la question des forces de travail dont dépendra demain l'effort productif des pays développés. La réponse à ces perspectives inquiétantes résiderait dans une meilleure distribution des chances d'activité professionnelle entre les différents groupes d'âge et générations. Toutefois, les évolutions intervenues symétriquement sur le marché du travail rendent encore indiscernables des cheminements dans cette direction, particulièrement pour certains pays européens, dont la France.

L'État français dans la comparaison internationale

Dans un ouvrage récent comparant les politiques et les pratiques en matière d'activité en seconde partie de carrière sur trois continents (Europe, Amérique du Nord et Japon), nous avons montré que toutes les

sociétés développées n'avaient pas retenu les mêmes options politiques face à un vieillissement accéléré et important de leur population (Guillemard, 2003). Elles ont choisi en matière d'emploi, de formation et de protection sociale des stratégies fortement contrastées. Celles-ci peuvent être schématiquement décrites en deux modèles opposés, lesquels produisent des « cultures de l'âge » antagonistes (Guillemard, 2005).

■ Une stratégie qui fait de l'âge la variable principale d'ajustement aux fluctuations du marché du travail

La première stratégie, caractéristique de l'Europe continentale et particulièrement de la France, a opté pour une indemnisation de la sortie anticipée des plus âgés et un partage de l'emploi en faveur des plus jeunes. Les salariés seniors se sont vu offrir des conditions d'indemnisation avantageuses et être assignés à un statut dans la protection sociale (préretraite, assurance chômage, invalidité), alors que l'intensification et les transformations rapides du travail ne leur proposaient guère un avenir professionnel attractif. Dans ce contexte, l'âge s'est mué progressivement en critère légal pour dispenser d'emploi. Les travailleurs âgés ont été alors réputés non reclassables et inemployables. Bientôt, l'âge est, dans ces pays, devenu la variable principale d'ajustement aux fluctuations du marché du travail. Les mesures pour l'emploi ont alors systématiquement épousé une logique de segmentation par l'âge et de discrimination dans l'emploi selon l'âge. Le résultat est que les jeunes comme les vieux se sont trouvés rejetés aux lisières de l'emploi. Les jeunes ont été de plus en plus inscrits dans un statut de « catégorie à insérer » par les prises en charge publiques (Van de Velde, 2007). Les vieux ont été précipités dans divers statuts durables d'inactivité, ayant comme unique horizon l'entrée dans les systèmes de retraite. Si ces mesures n'ont pas eu l'impact escompté sur l'emploi et le chômage, elles ont en revanche profondément marqué les esprits et ancré la société dans une véritable culture de la sortie précoce du marché du travail, aux nombreux effets pervers. L'un des principaux a été de faire jouer la

protection sociale contre l'emploi, aggravant ainsi le mal que cette stratégie visait à traiter ³.

La seconde stratégie incarne des options politiques radicalement différentes, adoptées principalement par les pays scandinaves et le Japon. À la vulnérabilité croissante des salariés de plus de 45 ans sur le marché du travail, il va être répondu en termes de mobilisation et de ciblage de politiques actives de l'emploi en leur direction, de manière à favoriser leur reclassement et leur maintien sur le marché du travail. Ici, la préservation du droit au travail à tout âge est privilégiée et non l'indemnisation de l'inactivité précoce. C'est donc une culture du droit au travail à tout âge qui est produite. Elle repose sur une forme d'accord qui fixe un devoir d'activité pour le salarié quel que soit son âge, en échange de l'obligation assurée par la société d'offrir des opportunités pour demeurer en emploi.

Remarquons que cette seconde stratégie, à la différence de la première, privilégie des politiques publiques neutres sur le plan de l'âge, lesquelles sont ciblées sur les besoins. À l'inverse, la première stratégie conduit à une multiplication des mesures d'âge, lesquelles débouchent sur un renforcement tant des barrières d'âge que des comportements discriminatoires à l'encontre de l'âge. Ce dernier processus est bien incarné par le cas français.

La France se singularise aujourd'hui par ses mauvaises performances en matière d'emploi, tant des jeunes que des seniors. Le taux d'emploi des 55-64 ans est parmi les plus bas du monde et se situe à 38 %, contre 44 % pour l'UE 15 % en 2005. Cela signifie que, dans cette tranche d'âge, à peine plus d'une personne sur trois travaille et qu'après 60 ans 10 % seulement des Français sont encore en activité. L'âge médian de sortie du marché du travail reste stable à 58 ans, en dépit de la réforme des retraites de 2003 et de la suppression des dispositifs publics de préretraite. On peut établir une corrélation entre, d'une part, la stratégie adoptée en France de rationner le travail des salariés seniors afin de sauvegarder l'emploi – laquelle a fait consensus durant des décennies entre employeurs, salariés et État –, et d'autre part,

l'effondrement de l'activité aux âges élevés qui caractérise l'Europe continentale et tout particulièrement la France. L'analyse comparée internationale de l'évolution des taux d'emploi masculins du groupe d'âge 55-64 ans sur ces dernières décennies met en évidence le taux particulièrement bas de la France. L'activité des seniors s'est réduite de près de la moitié (- 44 %) entre 1971 et 2003 en France, contre une perte enregistrée de 14 % sur la même période pour la Suède.

De même le taux d'emploi des jeunes de 15 à 24 ans est particulièrement bas en France et se monte à 30 %, contre 40 % en moyenne pour l'Europe. De plus, il s'est nettement dégradé depuis le début des années 1980, en dépit de la multiplication des mesures ciblées en faveur de l'insertion sociale et professionnelle des jeunes. Ces mauvais résultats peuvent être déchiffrés comme les effets pervers d'une gestion de l'emploi ayant poussé à l'extrême la segmentation par l'âge. En effet, les dispositifs politiques tels que les mesures d'âge ne représentent pas seulement des règles et des modes opératoires pour l'action publique. Ils constituent des réseaux de motifs, de justifications et de références qui modèlent les comportements de tous les acteurs du marché du travail. C'est le sens que nous avons donné à la notion de « culture de l'âge », définie comme un ensemble de valeurs et normes partagées sur les manières de problématiser la question de l'avance en âge et sur les droits et obligations attachés à l'âge. Les mesures d'âge ont encouragé le développement des stéréotypes sur l'âge au travail. Les quinquagénaires ont été réputés inemployables, car supposés peu productifs, rétifs au changement et de surcroît coûteux en raison de leur ancienneté. Un raisonnement similaire a été bientôt appliqué aux jeunes, considérés également comme inexpérimentés et peu productifs et donc laissés aux marges du marché du travail, dans les statuts précaires d'une insertion professionnelle qui n'en finit pas d'advenir⁴. Les mesures d'âge ont également joué comme « corridor d'action » (Mayntz, Scharpf 2001) pour les stratégies entrepreneuriales. Les entreprises ont opté pour la solution de facilité de la relégation précoce des salariés vieillissants. Elles se sont en conséquence dispensées de préparer le vieillissement

inéluçtable de leur main-d'œuvre par une amélioration des conditions de travail, par la réactualisation des compétences et par une dynamisation des secondes parties de carrière visant à favoriser la mobilité. Elles n'ont pas davantage pensé aux modalités de transfert des savoirs entre générations, aux conditions d'accueil et aux perspectives de carrière offertes aux jeunes, qui permettraient de les fidéliser dans l'entreprise.

Ce processus en spirale a conduit à une exclusion des âges extrêmes du marché du travail, particulièrement accentuée en France. Corrélativement, l'effort productif du pays repose aujourd'hui presque entièrement sur la seule génération des 30-50 ans, laquelle subit une importante intensification du travail. On sait que cette intensification va à l'encontre d'une adaptation du travail à une main-d'œuvre vieillissante et est source d'une moindre capacité et aspiration à rester au travail (Volkoff et alii, 2000).

■ Une difficile rupture avec les politiques antérieures de gestion segmentée par l'âge

Il s'est opéré incontestablement en France, autour de la réforme des retraites de 2003, une prise de conscience des effets pervers de l'usage extensif des dispositifs publics de sortie anticipée d'activité et de l'enjeu que représentait, dans le contexte du vieillissement des populations, le maintien en emploi des seniors. De nombreux rapports publics ont fait ce diagnostic (Inspection des Affaires sociales, 2004 ; Conseil d'Analyse économique, 2005...). De même, l'impératif de remédier au faible taux d'emploi, tant des jeunes que des seniors, afin de rendre le pays plus compétitif au niveau mondial a été souligné (Camdessus, 2004). Toutefois, la logique de segmentation par l'âge des dispositifs est tellement prégnante qu'elle continue très largement de guider les choix qui sont faits aujourd'hui en France pour relancer l'emploi des jeunes et des seniors. Les jeunes demeurent une catégorie à insérer. En conséquence, des dispositifs d'insertion dans l'emploi ou d'« emplois jeunes », ciblés spécifiquement sur cette catégorie, visent à

favoriser la transition entre éducation et emploi. Le dernier en date, le CPE, reflète parfaitement cette logique. De même, à l'autre bout de l'échelle des âges, le récent accord interprofessionnel « *relatif à l'emploi des seniors en vue de promouvoir leur maintien et leur retour dans l'emploi* », signé en mars 2006 et suivi en juin 2006 par un plan gouvernemental d'action, illustre bien cet état de fait. En effet, la mesure phare de cet accord n'est autre qu'un CDD senior de dix-huit mois renouvelable une fois destiné aux chômeurs de plus de 57 ans. Ainsi, même si cet accord affirme en préambule la nécessité d'abandonner la logique qui fait de l'âge la variable d'ajustement principale aux fluctuations du marché du travail, ses propositions concrètes s'inscrivent directement dans la continuité des pratiques dénoncées. Il persiste à opérer sur la base de la conception d'un cours de vie à trois temps. Dans cette perspective, prolonger ou renforcer l'activité suppose de réformer le cadre institutionnel régulant la transition vers la retraite, soit en mobilisant des dispositifs intermédiaires d'emploi – créer des « emplois vieux » à l'identique des « emplois jeunes » –, soit en réformant le système de retraite de manière à relever l'âge de départ en retraite. Mais cette conception ne fait que conforter l'image dépréciée du travailleur senior ou junior, qui ne peut s'insérer sur le marché du travail que grâce à des dispositifs spécifiques. Du côté des salariés, elle incline au renoncement et au découragement.

De plus, cette représentation du cycle de vie à trois temps conçoit la solidarité entre les générations sur la base d'un partage strict du travail et du non travail entre les âges. La vieillesse ne peut être définie dans ce cadre que comme le temps de l'inactivité pensionnée, où l'on vit de transferts sociaux et où l'on est inexorablement mis à charge et en marge de la société. En finir avec ces représentations et rompre avec les logiques de segmentation par l'âge qu'elles impulsent suppose d'opérer une véritable révolution culturelle.

On le constate par cet exemple, faute de réfléchir aux représentations de l'âge et aux cadres cognitifs qui inspirent l'action et constituent le réseau de motifs,

de justifications et de références modelant les comportements des acteurs, les réformes risquent d'être inopérantes. Réviser le cadre institutionnel existant, changer les paramètres du système de retraite ou supprimer les préretraites ne permet pas de remettre en cause une culture de la sortie précoce solidement ancrée dans tous les esprits. Une telle stratégie n'est pas à la hauteur de enjeux. Elle revient à vouloir traiter les problèmes de demain avec les recettes et les instruments d'hier. Elle ne peut produire que des résultats décevants, sans commune mesure avec la mobilisation sans précédent de la main-d'œuvre qui est exigée pour relever le défi du vieillissement dans les pays d'Europe continentale.

Remobiliser dans l'emploi jeunes et seniors ne peut être atteint par des aménagements à la marge des dispositifs institutionnels existants. En effet, maintenir les quinquagénaires sur le marché du travail suppose, d'une part, d'avoir entretenu auparavant leur employabilité et, d'autre part, d'avoir su créer des conditions de travail qui favorisent les capacités et les aspirations à demeurer en emploi. De même, attirer et retenir les jeunes sur le marché du travail suppose de concevoir de nouveaux parcours motivants.

Vers une nouvelle solidarité entre les âges et les générations

■ De la gestion par l'âge à la gestion de la diversité et de la synergie des âges

La gestion par l'âge des populations semble avoir atteint ses limites. Elle a perdu de sa pertinence dans le contexte de la nouvelle flexibilité temporelle du cours de la vie. La décomposition de l'agencement en trois temps du parcours des âges l'a rendu inopérante. Ce mode de gestion se révèle incapable de répondre aux nouveaux besoins en sécurité qui surgissent dans

une société de mobilité et de flexibilité, au sein de laquelle s'est opérée une véritable révolution des temps sociaux. Pire, elle a engendré une spirale d'effets pervers. Elle a renforcé les barrières d'âge et les stéréotypes sur l'âge et a encouragé des logiques de discrimination par l'âge des populations. Il est grand temps d'inventer de nouveaux instruments pour une gestion renouvelée des populations, adaptée à une société de la connaissance mondialisée. Au lieu de segmenter par l'âge, les nouveaux instruments devront être neutres sur le plan de l'âge et adopter la perspective du cycle de vie. Le nouveau concept qui prévaut est dès lors celui de parcours.

La Finlande est actuellement le meilleur élève de la classe européenne en matière de taux d'emploi des seniors, puisque ce pays a réalisé la meilleure performance en matière de remontée du taux d'emploi senior. Il a réalisé + 20% dans ces dernières années et est passé de 35% en 1997 à 53% en 2005. L'exemple finlandais permet d'identifier les leviers d'action susceptibles d'extraire un pays de la culture de la sortie précoce du marché du travail. La Finlande a mis en œuvre une stratégie préventive intégrée et multidimensionnelle de maintien de la capacité de travail des salariés à tous les âges dans deux plans quinquennaux successifs. Le premier plan (1998-2002) était centré sur l'emploi des plus de 45 ans. Le second, le programme VETO (2003-2007) visait à promouvoir l'attractivité de la vie de travail pour tous les âges⁵. La gestion prévisionnelle des parcours et des compétences constitue l'un des éléments principaux de cette stratégie qui s'adresse à l'ensemble des âges. Elle implique la mise en œuvre d'instruments innovants de politiques sociales, neutres sur le plan de l'âge, et désignés comme « politiques sociales du cycle de vie ». Ces politiques jouent déjà un rôle majeur en tant qu'instruments de modernisation de l'Europe sociale. Ainsi, la formation tout au long de la vie est déjà une réalité pour l'ensemble des pays scandinaves et la Finlande tend aujourd'hui à rejoindre ce groupe. Les efforts considérables accomplis au cours de ses plans nationaux ont permis d'amoindrir le différentiel d'accès selon les âges à la formation permanente. En France ce sont toujours les moins de 35 ans qui bénéficient de l'essentiel des efforts de formation,

alors que les plus de 45 ans n'ont qu'un accès très restreint à la formation en cours d'emploi.

Une autre dimension importante des nouvelles politiques du cycle de vie concerne l'aménagement des conditions de travail et la promotion du bien-être au travail. Il s'agit bien d'une politique neutre sur le plan de l'âge. Elle bénéficie à l'ensemble des âges et représente un instrument fondamental du nouveau management des âges dans une société de longévité. En effet, au sein de cette dernière il est essentiel de rendre le travail « soutenable » et de réduire l'usure par le travail si l'on veut prolonger la vie active. Ces nouvelles politiques de gestion du parcours des âges ont pour objectif de développer une plus grande maîtrise des flux et des trajectoires dans une société de vieillissement et de longévité. Elles appellent une gestion prévisionnelle des parcours pour tous les âges. Elles supposent d'inventer de nouvelles voies de mobilités plus horizontales que verticales.

Enfin, dans une conjoncture de renouvellement rapide des générations au travail l'organisation du travail doit être attentive à favoriser la coopération et la complémentarité entre les âges au travail et les transferts de compétences entre générations. Cela devient un enjeu majeur pour renforcer les performances des entreprises.

Ainsi, les défis démographiques de la longévité et du vieillissement peuvent constituer une opportunité pour rompre avec les vieilles recettes de la segmentation par l'âge. Ils conduisent à inventer un autre mode de gestion des âges, plus en phase avec les nouveaux impératifs de la société de la connaissance, laquelle exige des salariés plus mobiles, plus autonomes et mieux formés tout au long de la vie.

■ Reconfigurer la protection sociale : de la couverture du risque à la sécurisation des trajectoires.

L'avènement d'une temporalité flexible débouche sur de nouveaux profils de risques sur le cycle de vie. L'édifice actuel de la protection sociale, avec ses risques répertoriés de l'ère industriel et ses droits

sociaux correspondants n'est plus en mesure de couvrir ces risques nouveaux. L'enjeu est désormais d'inventer une nouvelle forme de sécurité capable de conférer une continuité à des trajectoires de vie maintenant individualisées et incertaines. Dans cette perspective, l'objectif central de la protection sociale ne peut plus être de se contenter de réparer les risques une fois survenus ou de garantir la stabilité des emplois par une socialisation des responsabilités comme c'était le cas pour l'État social de l'ère industrielle. Il devient de sécuriser les trajectoires en assurant les appuis nécessaires aux multiples mobilités et transitions qui émaillent désormais les parcours de vie.

C'est bien dans ce nouvel horizon que s'inscrivent les différentes propositions de reconfiguration de la protection sociale esquissées ces dernières années, qu'elles s'énoncent en termes « d'investissement social » (Esping-Andersen, 1996), « de droits de tirage sociaux » (Supiot 1999), « d'une protection sociale à base de dotation de patrimoine (Asset-based welfare), ou de marchés du travail transitionnels (Gazier 2003). Elles visent toutes à proposer une refonte des paradigmes à la base de la protection sociale de l'ère industrielle, afin de définir « une gestion optimale de l'incertain » (F. Ewald 1992 p. 21). Les solutions esquissées tournent résolument le dos aux ajustements conjoncturels et réformes partielles de la protection sociale pour reconsidérer son architecture même.

Dès lors, l'indemnisation du risque ne constitue plus qu'une fonction parmi d'autres assumée par la protection sociale, laquelle doit aussi désormais soutenir et promouvoir l'autonomie des individus, en leur assurant de la continuité en dépit de la multiplication d'états changeants alternés d'activité et d'inactivité. Ainsi, le maintien de la capacité professionnelle des personnes, de leur employabilité, occupe une place centrale et doit donner lieu à de nouvelles garanties. C'est tout le sens du concept « d'investissement social » développé par Esping-Andersen. Cet auteur considère que l'objectif d'égalité des chances doit désormais se traduire prioritairement, non par le souci de dispositifs de maintien et de redistribution de revenu, mais par des moyens nouveaux. Ces derniers seraient destinés à garantir le développement

du capital humain et les droits d'accès à l'éducation et à la qualification tout au long de la vie. Ces garanties pourraient être renforcées, à un certain degré, sur les plus déficitaires.

Cette sécurisation des trajectoires à laquelle doit désormais s'attacher la protection sociale repose sur la construction d'un nouveau compromis salarial et implique la révision du contrat entre les générations. Le compromis salarial de l'ère industrielle échangeait la subordination du salarié contre sa sécurité. Désormais, il devrait faire place à un nouveau compromis, dans lequel le salarié – jeune ou senior –, dont on attend davantage de mobilité, d'autonomie et d'engagement, recevrait en échange de nouvelles garanties sur sa sécurité et ses perspectives de développement. Le contrat entre les générations de l'ère industrielle devrait également être repensé. Spécialiser les âges dans le travail ou l'inactivité n'est plus en phase avec la nouvelle flexibilité temporelle du cours de vie. Il convient donc de réviser les manières de répartir les temps de travail de formation et d'inactivité indemnisée sur le parcours de vie. Les parcours seront plus choisis et les temps d'inactivité indemnisée mieux répartis sur tous les âges. Cela devrait s'accompagner d'une stratégie globale préventive pour un vieillissement actif, visant à déspecialiser les âges et à inventer une nouvelle gestion de la diversité des âges. La retraite pourrait être plus tardive, mais en contrepartie elle serait plus choisie. Le temps de travail allégé serait mieux réparti sur le cours de l'existence avec des possibilités élargies de périodes sabbatiques à tous les âges.

Ainsi, loin d'être une catastrophe fatale pour l'Europe, le défi démographique du vieillissement et de la longévité pourrait déboucher sur une Europe sociale plus généreuse et plus cohésive où régnerait une solidarité renouvée entre les générations. Nous sommes loin de la guerre des âges annoncée par certains. Toutefois, celle-ci pourrait bien advenir si l'on tardait à impulser cette gestion de la diversité des âges avec ses nouveaux instruments de politiques sociales du cycle de vie, neutres sur le plan de l'âge, car ils sont les seuls capables d'offrir la cohésion sociale et la sécurité dans des parcours devenus flexibles, individualisés et diversifiés.

Notes

1. Au sens ancien de gouvernement que revêtait ce terme sous l'Ancien Régime. Il est utilisé par A. Percheron (1991) dans un chapitre intitulé « Police et gestion des âges ». Elle écrit « la police des âges est l'instrument et le produit de l'État providence et constitue une dimension essentielle de toute action politique »

2. Il convient de remarquer que ce modèle ternaire du cours de vie n'a constitué un modèle standard de trajectoires que pour les hommes, considérés comme chefs de famille et gagnepain. Les femmes, longtemps demeurées en marge du travail salarié, connaissaient une temporalité différente, tournée vers la sphère domestique et le caring, les activités de soin. Leur participation à la sphère du travail n'était qu'un appoint.

3. La spirale « d'inactivation » qui résulte de la stratégie d'indemnisation des populations vulnérables sur le marché du travail a été bien décrite par Esping-Andersen (1996) sous le terme de la « Protection sociale sans travail »

4. Rappelons que selon l'enquête récente « génération » du CEREQ, un jeune met en moyenne dix ans pour se stabiliser dans l'emploi.

5. Pour plus de précisions, on peut se reporter à Guillemard (2007).

Bibliographie

AUTUME A. ; BETBEZE J.-P. ; HERAULT J.-O. ; *Les seniors et l'emploi en France*, Conseil d'Analyse économique, Paris, La Documentation française, 2005.

CAMDESSUS M., *Le sursaut – Vers une nouvelle croissance pour la France*, Paris, La Documentation française, 2004.

ESPING-ANDERSEN G., « Welfare States without work. The impasse of labour shedding and familialism in continental european social policy », in G. Esping-Andersen (ed), *Welfare States in transition : national adaptations in global economies*, Londres, Sage Publication, 1996, pp. 66-87.

EWALD F., « Responsabilité, solidarité, sécurité. La crise de la responsabilité en France à la fin du XX^e siècle », *Risques*, n° 10, avril-juin 1992, pp. 924.

GAZIER B., *Tous « sublimes » vers un nouveau plein-emploi*, Flammarion, 2003.

GUILLEMARD A.-M., *L'Âge de l'emploi. Les sociétés à l'épreuve du vieillissement*, Paris, Armand Colin, 2003.

GUILLEMARD A.-M., « Politiques publiques et cultures de l'âge. Une perspective internationale », *Politix*, vol. 18 n° 72, « Politique(s) et vieillissement », 2005, pp. 79-98.

GUILLEMARD A.-M., *Prolonger la vie active face au vieillissement. Quels leviers d'action ? Les enseignements de l'étranger*, Anact, , septembre 2007, 48 p. Site : www.anact.fr.

IGAS, *Gestion des âges et politiques de l'emploi* Rapport annuel de l'Inspection générale des affaires sociales, Paris, La Documentation française, 2004.

KOHLI M., « Retirement and the Moral Economy : An Historical Interpretation of the German Case », *Journal of Aging Studies*, I-2, 1987, pp. 125-144.

MAYNTZ R. ; SCHARPF F.-w., « Institutionnalisme centré sur les acteurs », *Politix*, 14-55, 2001, pp. 95-123.

MAYER K. ; SCHOEPLIN U., « The State and the life course », *Annual Review of Sociology*, XV, 1989, pp. 187-209.

PERCHERON A., « Police et gestion des âges », in A. Percheron, R. Remond (dir.), *Age et Politique*, Economica, 1991, pp. 111-139.

SUPIOT A. (dir.), *Au-delà de l'emploi : Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe* Rapport pour la Commission des Communautés européennes, Flammarion, 1999.

VAN DE VELDE C., « La dépendance familiale des jeunes adultes en France. Traitement politique et enjeux normatifs » in Paugam S. (ed) *Repenser la solidarité au XXI^e siècle*, coll. « Le lien social », PUF, 2007.

VOLKOFF S. ; MOLINIÉ A.-F. ; JOLIVET A., *Efficaces à tout âge ? Vieillesse démographique et activités de travail*, dossier du Centre d'études de l'emploi, n° 16, La Documentation française, 2000.

VIELLISSEMENT, LONGÉVITÉ ET CROISSANCE : LES OPTIONS DE POLITIQUE ÉCONOMIQUE

Joaquim Oliveira Martins

Chef de division des Statistiques économiques structurelles de l'OCDE ¹

La baisse du pourcentage des actifs dans la population totale induite par le vieillissement tendra à ralentir mécaniquement la croissance du PIB par habitant dans la plupart des économies de l'OCDE au cours du XXI^e siècle. Cet effet sera plus élevé dans les pays où les politiques concernant les pensions et le marché du travail découragent déjà l'épargne privée et l'emploi des travailleurs âgés. En aggravant les pertes de bien-être qu'impliquent ces problèmes structurels, le vieillissement rendra encore plus coûteux le délai à adopter des réformes.

Du vieillissement à la longévité

Pour définir l'action à mener face au vieillissement, il est important de dissocier les effets de la baisse de la fécondité de ceux de l'augmentation de la longévité. Tandis que les effets du baby-boom vont atteindre un pic entre 2020-2030, puis progressivement se réduire, rien ne prouve, à l'heure actuelle, que l'on assiste à une décélération de la longévité. Au cours des cent-cinquante dernières années, la frontière de longévité a progressé de manière pratiquement linéaire de 2,4 ans par décennie, ce qui est en accord avec les tendances observées dans les pays de l'OCDE depuis une quarantaine d'années. Qui plus est, l'espérance de vie conditionnelle à des âges plus élevés s'est récemment accélérée. Cette augmentation de la longévité est une bonne nouvelle du point de vue individuel et un

signe de développement humain. En revanche, les projections démographiques nationales des pays de l'OCDE supposent en moyenne une décélération de la longévité à environ 1.2 an par décennie au cours des cinquante prochaines années. Cette vision pessimiste de l'évolution de la longévité a relativement peu de fondement dans l'état actuel des connaissances.

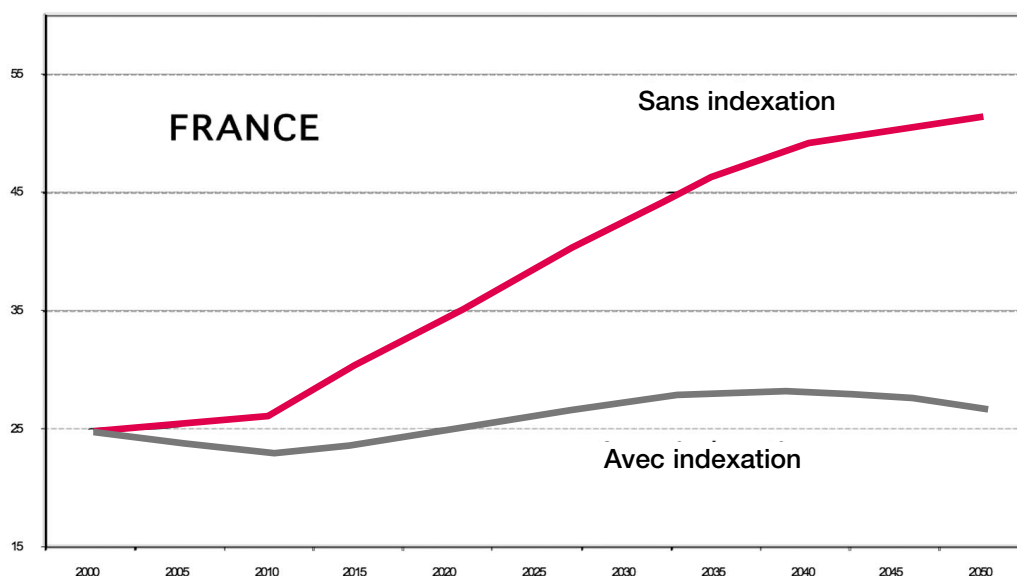
Une plus forte amélioration de la longévité entraînerait naturellement une élévation des ratios de dépendance des personnes âgées ², à la condition que l'on suppose un seuil fixe pour la vieillesse (habituellement, 65 ans et plus). Mais il n'existe a priori aucune raison pour que ce seuil de la vieillesse demeure constant en présence d'une augmentation de la longévité. Des calculs relativement simples peuvent montrer qu'un relèvement progressif du seuil de la vieillesse parallèlement à l'augmentation de la longévité est suffisant pour stabiliser, ou même inverser, la tendance ascendante des ratios de dépendance dans un pays comme la France (voir graphique 1 p.38).

C'est le seul mécanisme vraiment puissant face à l'augmentation du ratio des inactifs âgés par rapport à la population totale. L'augmentation du taux d'activité des jeunes et des femmes ou d'autres mesures visant à accroître l'emploi, comme l'augmentation de l'immigration, peuvent aider à faire face au choc du baby-boom mais ne s'attaqueraient à l'effet de l'augmentation de la longévité que de façon temporaire.

Cependant, le déplacement du seuil de la vieillesse

parallèlement à l'augmentation de la longévité n'affecterait le ratio de dépendance des personnes âgées que dans la mesure où celles-ci participent à la population active, ont un emploi et demeurent en bonne santé. En d'autres termes, un relèvement de l'âge effectif de la retraite n'a véritablement de sens que lorsque la longévité sans incapacité augmente, encore qu'il permette aussi de lisser dans le temps l'incidence du choc du baby-boom.

Graphique 1 : Impact de l'indexation du ratio de dépendance sur la longévité (en %) ¹



1- Ratio des personnes âgées par rapport à la population en âge de travailler. Dans la simulation sans indexation le seuil de vieillesse est maintenu fixe à 65+ ans ; dans la simulation avec indexation, ce seuil augmente dans le temps avec les gains de longévité.

Source : Oliveira Martins et al. (2005).

L'effet mécanique du vieillissement sur le ralentissement de la croissance

Il est possible, à l'aide de modèles quantitatifs, d'analyser l'impact de différents scénarios de politique économique. Cet article reprend les résultats d'un rapport de l'OCDE sur ce thème

(cf. Oliveira Martins et al., 2005), mais d'autres travaux empiriques (Börsch-Supan et al., 2001 ou les résultats du modèle Ingenue du Cepii) sont généralement concordants sur le sens des principaux résultats, même si les ordres de grandeur peuvent varier.

En l'absence de toute modification des politiques relatives à la sécurité sociale et au marché du travail, les tendances démographiques dans les prochaines décennies continueront probablement de soutenir la croissance aux États-Unis, mais le vieillissement tendra à ralentir l'expansion du PIB par habitant dans

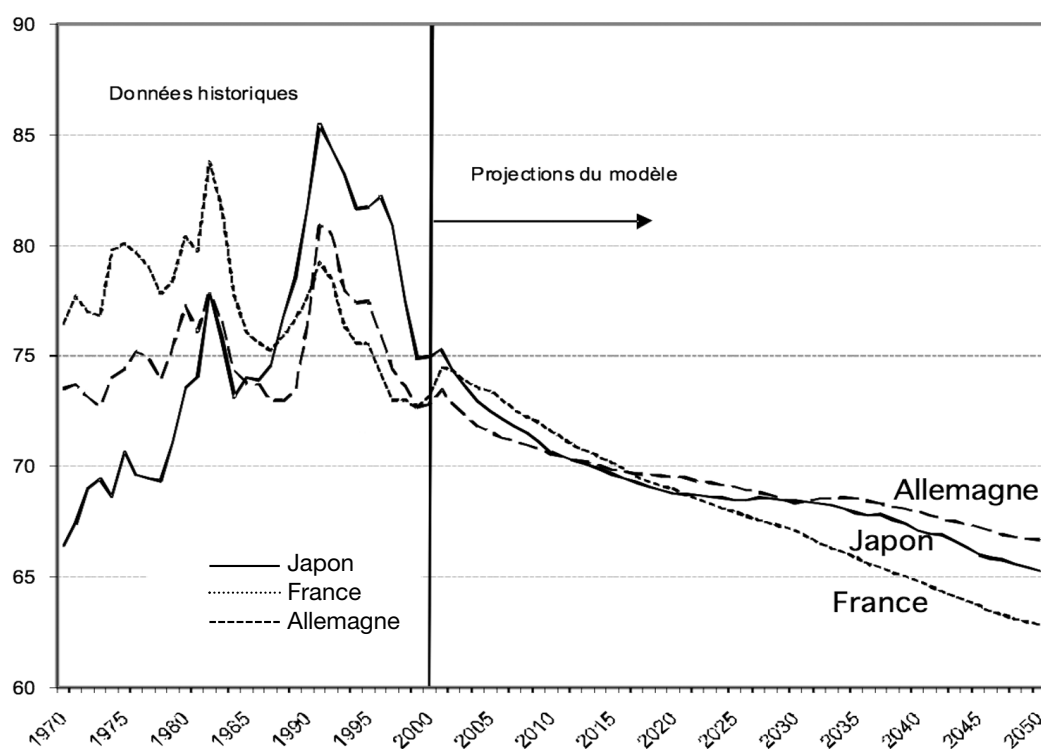
des pays comme le Japon, la France ou l'Allemagne, où son processus est relativement avancé. D'après les projections de population active de l'OCDE (Burniaux et al., 2003), la force de travail continuera à croître régulièrement aux États-Unis, alors qu'elle diminuera en moyenne entre - 0.2 et - 0.5 point de pourcentage par an jusqu'à 2050 en France et en Allemagne respectivement, et à 0.8 point de pourcentage par an au Japon.

Comparativement à ce qui se produirait si la structure par âges de la population restait stable, l'effet

de freinage exercé par le vieillissement sur le PIB par habitant dans ces pays se situera en moyenne entre - 0.2 à - 0.3 points de pourcentage de croissance par an jusqu'à 2050, creusant les écarts de PIB par habitant par rapport aux États-Unis : plus de 30 % d'ici à 2050 contre environ 25 % actuellement.

Par conséquent, le vieillissement pourrait accentuer le phénomène de divergence de PIB par habitant déjà dû aux écarts de productivité observés récemment entre l'Europe et les États-Unis (voir graphique 2).

Graphique 2 : Projections du PIB potentiel en absence de réforme (États-Unis = 100)



Source : Oliveira Martins et al. (2005).

Néanmoins, et comme dans le passé, la croissance au cours des prochaines décennies continuera à être dominée par l'évolution de la productivité multifactorielle. Celle-ci pourrait être soumise à des influences contradictoires du vieillissement. La diminution du nombre de travailleurs sera partiellement compensée par une amélioration de la qualité de la main-d'œuvre, avec l'arrivée de cohortes ayant un

meilleur niveau d'instruction que les celles quittant la force de travail. Dans nos simulations, cet effet s'atténue au fil des ans du fait d'une hypothèse technique dans les projections selon laquelle le niveau d'éducation se stabilise, mais il est possible d'envisager que le capital humain des nouvelles cohortes de travailleurs pourrait continuer de s'améliorer à l'avenir.

Cependant, il est à craindre que des modifications de la structure de la consommation ne contribuent au développement d'industries de services dont la productivité n'augmente que faiblement (notamment, les soins de longue durée et d'autres services de santé à fort contenu de main-d'œuvre) au détriment des autres secteurs.

En outre, l'augmentation des dépenses relatives à la santé et à la dépendance exercera des tensions sur les finances publiques en se cumulant à la tendance déjà régulière d'augmentation des dépenses de santé par rapport au PIB. Des projections effectuées à l'OCDE (Oliveira Martins et de La Maisonneuve, 2007) montrent que cette augmentation n'est pas nécessairement liée au vieillissement de la population, mais plutôt à l'effet du progrès technique et du prix relatif des biens de santé. L'augmentation des dépenses publiques de santé à l'horizon de 2050 pourrait être ainsi largement supérieure à l'augmentation de dépenses liées aux systèmes de retraite. Elle pourrait atteindre plus de 6 points de pourcentage de PIB en moyenne pour les pays de l'OCDE, même dans le cas où l'augmentation de la longévité s'accompagne d'une augmentation concomitante de la durée de vie en bonne santé. Ainsi, dans l'absence de réformes, le système de santé pourrait aussi devenir insoutenable dans beaucoup de pays de l'OCDE.

Tirer parti de la longévité dans le marché du travail

Dans plusieurs pays, les perspectives de croissance dépendront dans une large mesure de l'interaction de l'évolution démographique avec les mesures qui génèrent des contre-incitations à l'épargne privée, et plus particulièrement à la participation des travailleurs âgés à la population active. Ainsi, les systèmes de protection sociale qui incitent à la retraite anticipée sans prendre en compte l'allongement de la durée de vie sont d'autant plus préjudiciables à la croissance

que le processus de vieillissement est rapide. Si l'on ne réforme pas ces dispositifs, leur coût pour la collectivité risque de devenir insoutenable.

La mise en œuvre de mesures encourageant simultanément le développement de l'épargne en vue de la retraite, l'élévation de l'âge effectif de la retraite et une plus forte participation des travailleurs âgés à la population active pourrait éliminer dans une large mesure les coûts potentiels, en termes de croissance, que les dispositions actuelles relatives aux pensions et au marché du travail pourraient entraîner.

Avec de telles mesures, la croissance du PIB par habitant augmenterait en moyenne d'environ 0.4 à 0.6 point de pourcentage au Japon, en France et en Allemagne, et de 0.3 point de pourcentage aux États-Unis par rapport à ce qui se produirait en l'absence de toute réforme (c'est-à-dire si le poids de l'ajustement des systèmes de pensions était uniquement supporté par une augmentation des taux de cotisation). L'essentiel de ces gains au niveau de la croissance serait observé avant 2040 et aiderait à stabiliser les écarts de revenu par habitant vis-à-vis des États-Unis.

Il faut souligner au passage que le vieillissement de la main-d'œuvre n'a pas en soi grande incidence sur le niveau de la productivité globale (Blanchet, 2001). Les inquiétudes suscitées par l'augmentation de l'âge moyen des actifs doivent être considérées dans le contexte d'un rattrapage après le phénomène de fort rajeunissement de la main-d'œuvre intervenu dans les années 1970 et dont les économies de l'OCDE commencent seulement à se remettre. Actuellement, au Japon, l'âge moyen de la population active est déjà celui que l'on devrait atteindre en Europe et en Amérique du Nord d'ici à 2050.

Un aspect important des mesures visant à accroître l'employabilité des travailleurs âgés sans emploi concerne l'amélioration de leur capital humain et de leurs compétences. Il est probable que ces travailleurs présentent moins d'attrait aux yeux des employeurs que les travailleurs âgés détenteurs d'emploi, car ceux-ci ont davantage de possibilités d'améliorer leur

capital humain ; alors que les travailleurs âgés non salariés peuvent perdre tout à la fois leur capital humain générique et leurs compétences spécifiques du fait du relâchement de leurs liens avec le marché du travail. Ils sont également désavantagés par rapport aux travailleurs plus jeunes, dans la mesure où ils n'ont que des incitations limitées à réinvestir dans leur capital humain, étant donné qu'il ne leur reste qu'une vie active relativement courte. Ceci est particulièrement préoccupant car des travaux empiriques suggèrent que le faible taux d'emploi des personnes âgées peut partiellement s'expliquer par l'insuffisance relative de leur niveau moyen de qualification.

Le phénomène de la retraite anticipée a aggravé la situation en diminuant les incitations à acquérir une formation par le raccourcissement de la période pendant laquelle on peut récupérer les coûts de cet investissement. Dans ce contexte, la suppression des contre-incitations à l'allongement de la vie active rendrait la formation plus attrayante pour les travailleurs âgés. Ce mécanisme d'ajustement endogène pourrait également aider à faire face à l'hétérogénéité de la population âgée comparativement aux groupes plus jeunes. Les mesures qui pourraient améliorer les taux d'activité et l'employabilité des travailleurs âgés pourraient également contribuer à atténuer la pression de la demande de travail dans les années à venir, notamment de la part du secteur public, où la population active vieillit plus rapidement que dans le reste de l'économie.

La complémentarité des réformes dans les marchés financiers

Dans un contexte où les mesures des pouvoirs publics encouragent l'épargne en vue de la retraite, il importe que la structure des marchés financiers soit telle que les investissements soient affectés aux emplois les plus judicieux.

Lorsque l'on a accumulé un certain patrimoine financier, les incertitudes concernant les prix des actifs, les taux de rendement du capital et la longévité individuelle constituent un risque particulier pour les personnes âgées. Elles peuvent en outre s'inquiéter de l'augmentation éventuelle, encore qu'incertaine, de leurs dépenses de santé avec l'âge. En conséquence, les individus augmentent l'épargne de précaution, ce qui a non seulement des implications pour l'accumulation de capital, mais qui réduit également le bien-être global, les ménages tendant à consommer nettement moins pendant leur durée de vie. En transférant ces incertitudes vers le marché de l'assurance, on pourrait obtenir des gains d'efficacité. Le gain de bien-être procuré par l'achat d'une rente peut être ainsi non négligeable.

Malgré cela, le marché des annuités est encore relativement peu développé. Les gouvernements pourraient favoriser le développement des rentes d'annuité en autorisant une certaine segmentation du marché. En effet, actuellement les prix de ces rentes sont souvent calculés sur la base de tables de survie uniformes - et notamment indifférenciés par sexe - ; ils sont en outre imposés et établis par les organes de réglementation et les gouvernements. En incluant des clauses contractuelles spécifiques dans les contrats de rente, les assureurs pourraient obtenir des informations quant aux probabilités de survie des intéressés. Ces mesures pourraient réduire les asymétries de l'information (Finkelstein et Poterba, 2002), mais il faudrait tenir compte du fait qu'un coût relativement élevé de ces clauses pourrait également freiner l'achat de rentes par les individus dont l'espérance de survie est faible.

Un système obligeant à l'achat de rente peut paraître intéressant, notamment dans le contexte du développement de régimes de pension par capitalisation. Cette politique exigerait qu'une partie du capital accumulé dans les régimes soit transformée en une rente au moment de la retraite. Ceci atténuerait les asymétries de l'information dans la mesure où les rentes seraient calculées sur la base de la probabilité moyenne de survie de la population totale.

(Finkelstein et Poterba, 2002). Il en résulterait cependant un transfert des individus dont l'espérance de vie est plus courte (et qui sont aussi souvent plus pauvres) vers les individus (souvent plus riches) ayant des perspectives de vie plus longues (Dushi et Webb, 2004). Ce point demande une attention particulière.

La liquidité des actifs est également essentielle pour assurer l'utilisation efficiente du capital accumulé. Les individus retraités peuvent être relativement riches en termes de logement et relativement pauvres en termes de liquidités. La mise au point de nouveaux produits financiers, tels que les prêts viagers hypothécaires, pourrait permettre à des individus âgés de transformer une proportion notable de leurs actifs immobiliers peu liquides en trésorerie sans pour autant les vendre. Contrairement aux rentes classiques, ce produit pourrait conserver la possibilité de laisser une partie de ces actifs à des héritiers.

Conclusion

Deux messages essentiels sont à retenir. Le premier est qu'il faut progressivement évoluer d'une vision pessimiste et résignée du vieillissement vers une gestion des gains de longévité. Ceux-ci sont un progrès de bien-être individuel et une ressource pour la société qu'il ne faudrait pas gâcher dans les années à venir. Le second est que le problème du vieillissement requiert une approche globale des politiques économiques. Lorsque les politiques sont adoptées de manière fragmentée, cela peut générer des rendements faibles, voire des coûts, liés aux réformes. En revanche, une mise en œuvre complémentaire et coordonnée des réformes peut augmenter les bénéfices de chaque politique individuelle, facilitant aussi leur acceptation par la population.

Notes

1. Cet article résume pour une large partie l'étude « *The Impact of Ageing on Demand, Factor Markets and Growth* », document de travail du département des affaires économiques de l'OCDE n° 420 publié conjointement avec F. Gonand, P. Antolin, C. de La Maisonnette et K. Yoo. Les opinions exprimées dans cet article sont celles de l'auteur et n'engagent pas l'OCDE ou ses pays membres.

2. Nombre de personnes ayant dépassé le seuil de vieillesse (65 ans et +) par rapport à la population en âge de travailler (15-64 ans).

Bibliographie

BLANCHET D., « Ageing of the Labour Force: Which Implications for Productivity, Training or Wages at the Macro Level? », présenté dans la workshop Cepii sur « Ageing, Skills and Labour Markets », Nantes, 7-8 septembre 2001.

BÖRSCH-SUPAN A. H. ; WINTER J. K., « Population Aging, Savings Behavior and Capital Markets », *NBER Working Paper* n° 8561, 2001.

BURNIAUX J.-M. ; DUVAL R. ; JAUMOTTE F., « Coping with Ageing : a Dynamic Approach to Quantify the Impact of Alternative Policy Options on Future Labour Supply in OECD Countries », *OECD Economics Department Working Paper* n° 371, 2003.

DUSHI I. ; WEBB A., « Annuity: keeping your options open », *Center for Retirement Research Working Paper* n° 2004-04, 2004.

FINKELSTEIN A. ; POTERBA A. J., « Selection Effect in the United Kingdom Individual Annuities Market », *Economic Journal*, n° 112, 2002.

OLIVEIRA MARTINS J. ; GONAND F. ; ANTOLIN P. ; DE LA MAISONNETTE C. ; YOO K., « The impact of Ageing on Demand, Factor Markets and Growth », *OECD Economics Department Working Paper* n° 420, 2005.

OLIVEIRA MARTINS J. ; DE LA MAISONNETTE C., « The Drivers of Public Expenditure on Health and Long-Term Care: an Integrated Approach », *OECD Economic Studies* n° 43, 2007.

FAIRE DU VIEILLISSEMENT UN MOTEUR DE CROISSANCE

*Romain Geiss*¹

Chercheur associé à l'Institut Montaigne et fondateur de CAPafrique

La France serait, dit-on, « condamnée » au vieillissement. Cette évolution, il est vrai, est souvent perçue comme un handicap, voire une menace, pour le dynamisme et la compétitivité de notre économie. Or, le risque de longévité n'est pas une fatalité mais un choix implicite qui n'a pas que des inconvénients. Ailleurs dans le monde, d'autres pays ont décidé d'appréhender cette évolution de manière résolument optimiste et offensive. À cet égard, les pays scandinaves, avec le Japon, pourraient nous servir, si ce n'est de modèle, en tout cas de référence. Inventaire.

Une France vieillissante

D'ici à 2050, si la population française va peu croître (pour atteindre, au mieux, 70 millions d'habitants), elle va surtout vite vieillir. Il y a à cela plusieurs raisons.

D'abord, la baisse de la fécondité. On l'observe en France depuis les années 1960, avec pour conséquence directe que les générations en âge d'avoir des enfants sont aujourd'hui moins nombreuses qu'à l'époque du baby-boom. Pourtant, seule l'augmentation massive des jeunes classes d'âge est en mesure de relativiser le poids des seniors dans la population totale. Or, malgré une fécondité plus vigoureuse en France (1,96 enfant par femme en 2007) qu'ailleurs en Europe (1,5), ce sont les 60 ans et plus qui seront demain quantitativement et proportionnellement plus nombreux². Si un Français sur trois avait moins de 20 ans en 1970, ils ne seront plus que un sur cinq en 2050.

Ensuite, l'allongement spectaculaire de l'espérance de vie. Près de quinze années qui ont été gagnées sur la mort depuis 1950, si bien qu'un Français sur six a aujourd'hui 65 ans et plus, soit deux fois plus qu'il y a soixante ans. Et ce phénomène va aller en s'amplifiant : alors qu'il avait fallu cent-quinze ans à la France pour voir la proportion de seniors dans la population totale doubler (de 7 à 14 %), il ne lui faudra que quarante-et-une années de plus pour qu'elle triple (1979-2022). Par ailleurs, plus on se rapproche du haut de la pyramide des âges et plus la croissance est forte : la proportion des 85 ans et plus a ainsi progressé de 32 % en seulement cinq ans ; celle des centenaires de 530 % en vingt ans, accélérant la hausse sensible de l'âge moyen, qui passe de 34 à 39 ans entre 1970 et 2005 ; il pourrait passer à 42,6 ans en 2025.

Enfin, la frilosité devant l'immigration. Compte tenu de l'ampleur du déséquilibre à venir, afin d'enrayer efficacement le déclin de la population active, ce sont près de 100 000 immigrés (hypothèse moyenne) qui devraient être accueillis chaque année et ce jusqu'en 2050. Comme la vraisemblance d'une

augmentation soudaine et durable de la natalité est assez faible, tout comme l'est le recours massif à l'immigration, l'ampleur du vieillissement démographique à venir est donc relativement prévisible. C'est finalement l'avancée en âge des générations nombreuses du baby-boom qui rend le vieillissement certain.

Un modèle social à crédit ?

Cette situation est particulièrement préoccupante au regard des lourdes conséquences économiques et sociales qu'emportent ces transformations démographiques. Parmi les plus saillantes :

■ L'atonie de la croissance

Premier effet du vieillissement, l'amenuisement des capacités de production et, avec elles, la chute du potentiel de croissance. D'après de récentes prévisions publiées par l'Insee³, la population active française, ayant un emploi ou non, devrait peu augmenter (+ 150 000) avant de se stabiliser autour de 28,2 millions d'ici à 2030. On en ressent ainsi déjà les premiers effets, quoique différés par la baisse du chômage permettant au taux d'emploi⁴ de rester stable autour de 51 %. Toutefois, le vieillissement n'est pas, au regard de l'évolution de la population active, un problème en soi : ce qui importe, c'est le volume de production et la productivité future de la main-d'œuvre. Mais en l'absence d'une hausse sensible du taux d'activité et/ou de la productivité, le manque à croître, du seul fait de la baisse du facteur travail, devrait atteindre en France 0,4 point par an⁵. Déjà erratique, comme en témoignent les dernières prévisions pour 2008, la croissance risque fort de se réduire.

■ La menace sur la pérennisation de notre modèle de protection sociale

Moins de croissance, cela veut dire moins de fonds disponibles, à un moment où, précisément, les dépenses explosent (assurance-maladie, dépendance, retraites). La part des seniors dans la population totale étant vouée à augmenter régulièrement, le taux de dépendance – rapport entre l'effectif des 65 ans et plus sur celui des 15-64 ans – va mécaniquement augmenter, de 0,24 en 2007 (soit 2,3 actifs par retraité ; 3,1 au Japon, alors que la part des seniors y est plus importante !) à 0,62 en 2050 (soit seulement 1,4 actif par retraité ; 1,5 au Japon)⁶. Si l'on s'intéresse aux actifs de 15-64 ans, ce taux est encore plus vertigineux, le taux d'activité parmi les seniors de 55-64 ans étant particulièrement faible en France (37 % seulement, contre que 62 % au Japon et 69 % en Suède) : le nombre de bénéficiaires de transferts sociaux augmente donc, sans pour autant que leur financement ne soit pourvu.

■ Le handicap sur la compétitivité

À prestations constantes, il sera donc inévitable que soient augmentés les prélèvements sur le travail (avec l'augmentation du taux de cotisation), sur la consommation (avec par exemple la hausse de la TVA), ou encore sur l'avenir (en alourdissant le poids de la dette, laquelle dépassait déjà 1 250 milliards d'euros au premier trimestre 2008). Cela handicapera la croissance, en renchérissant le coût du travail et/ou en alourdissant encore le fardeau qui pèse sur les jeunes : « *d'un côté plus de vieux coûtant plus cher et qui n'ont pas versé lorsqu'il étaient dans la vie active les cotisations suffisantes pour financer leurs retraites. De l'autre moins de jeunes, ayant du mal à entrer dans la vie active, qui sont déjà alourdis du poids de la dette et des engagements pris - sans eux mais à leurs dépens - pour les trente prochaines années* »⁷. Alors que la tentation est forte de favoriser les personnes âgées dans une société vieillissante, la question n'est pas de savoir s'il faut - ou non - redistribuer la richesse mais jusqu'où et **dans quelles proportions cela doit se faire.**

Le vieillissement : un phénomène insurmontable ?

Malgré le caractère prévisible du choc démographique à venir (l'incertitude étant faible, les personnes qui atteindront 65 ans d'ici 2050 étant déjà toutes nées), la prise de conscience n'a été que fort tardive. Et ce, alors que la France semble particulièrement exposée au risque de longévité, ne serait-ce qu'au regard du besoin en financement des retraites publiques (de 12,3 à 16,1 % du PIB entre 2000 et 2050, contrairement aux mises de fonds plus modestes au Japon de 7,9 à 8,5 % ou aux États-Unis de 4,4 à 6,2 %)⁸ ou de la croissance des dépenses de santé (lesquelles ont atteint 10,9 % du PIB en 2007, chiffre qui accentue le mouvement à la hausse entamé en 2004 (+ 5 à 7 % par an) ; pour mémoire, alors que le Japon compte 40 % de seniors en plus, il ne consacre que 9 % de son PIB à la santé (+ 2 % par an).

Toutefois, à force de ne retenir que les conséquences négatives du vieillissement et d'insister seulement sur la pérennité de notre système de protection sociale, nous avons oublié que l'allongement de l'espérance de vie est aussi un progrès social et même, potentiellement, une opportunité économique. Grâce à lui, nos seniors sont en meilleure santé et jouissent d'une autonomie prolongée jusqu'au grand âge.

Si le vieillissement démographique bouscule jusqu'au mode d'organisation de notre société, en imposant un ensemble nouveau de contraintes (pénuries de main-d'œuvre, amenuisement de l'épargne, tassement de la consommation, menaces sur la compétitivité, manque d'infrastructures, modification des équilibres générationnels, etc.), rien n'indique qu'il sera insurmontable. C'est l'un des enseignements de l'expérience nipponne du vieillissement. Optimiste, la vision japonaise n'en oublie pas d'être offensive : il n'y a pas d'autre alternative à la conservation d'un système

généreux de protection sociale que de faire du vieillissement une dynamique d'innovation et de consommation. Inutile donc de lutter contre ; il faut plutôt faire avec. Il n'existe pas de bonne population ou de bonne structure de population en soi, seulement des populations ou des structures de population plus ou moins bien en adéquation avec leur environnement sociétal. Il s'agit donc, tout au plus, d'une invitation – quoique pressante – à la réforme.

L'or gris : l'exemple japonais

Afin d'atténuer le choc du vieillissement, le Japon a très tôt tenté d'optimiser l'ensemble de ses ressources humaines et capitalistiques, et d'en améliorer la productivité et le rendement.

■ Premier chantier, la redynamisation du marché du travail

Afin de compenser la baisse du nombre de travailleurs et de maximiser le taux d'emploi de sa population active (laquelle se contracte depuis 1998), le Japon a fait le choix d'une stratégie intégrée des âges, mêlant public et privé. L'Archipel a ainsi renforcé l'employabilité de ses ressources humaines (notamment des seniors) par des politiques actives de formation et d'emploi : mobilité géographique et professionnelle, rythmes et schémas de travail repensés, modèle d'emploi sans limite d'âge, etc. En privilégiant le droit au travail sur le partage de l'emploi, ces mesures, pratiquées par 83 % des entreprises japonaises (contre seulement 7 % en France), ont présidé au développement d'une culture de vieillissement actif, plébiscitée par 82 % des baby-boomers nippons. Si bien que l'âge médian de retrait effectif du marché du travail y est de 68 ans contre seulement... 58 ans en France.

■ Deuxième chantier, la révision de la gestion et de l'allocation des capitaux

Le vieillissement inverse la tendance à l'épargne et transforme les besoins des ménages. Si une plus forte consommation dynamise la croissance, elle amenuise d'autant le stock disponible pour l'investissement. Afin de maintenir la contribution du capital à la croissance, l'effort a été aussi quantitatif, en attirant davantage d'investissements étrangers (+ 22 % par rapport à 2002), que qualitatif, en réallouant les fonds sous gestion privée (en orientant les *business angels*) ou publique (en privatisant la Poste) et en soutenant l'efficacité opérationnelle des entreprises (réforme des établissements publics, des faillites et des fusions-acquisitions).

■ Troisième chantier, le soutien massif à l'innovation

Les pouvoirs publics ont vigoureusement soutenu la R&D (3,6 % du PIB japonais contre seulement 2,1 % en France), y compris pendant les années de crise, et cherché, avec la complicité des universités et des entreprises, à en maximiser les retombées : en cinq ans, 10 000 entreprises et 250 universités se sont mises en réseau autour de plusieurs des enjeux-clés du vieillissement (santé et sciences du vivant, robotique, TIC, etc.), ouvrant des débouchés estimés à plus de 1 400 milliards d'euros. Tirée par l'innovation, la croissance nipponne repose désormais sur un cycle vertueux : spécialisation internationale favorable, excédents commerciaux (notamment envers la Chine), hausse de la profitabilité et, avec retard, amélioration du pouvoir d'achat des ménages.

D'une faiblesse apparente, le Japon a fait une force. Les différentes politiques collaboratives public-privé mises en œuvre, d'abord destinées à accompagner le vieillissement, se sont finalement révélées tout aussi efficaces pour en tirer parti. Elles ont permis, grâce aux fruits d'une croissance revitalisée (+ 2,4 % en 2006, + 2,1 % en 2007, malgré un manque à

croître lié au vieillissement estimé à 0,7 point) et à une meilleure gestion de la dépense publique (- 7 % en 2006), de maintenir les budgets dévolus à la protection sociale, pour financer les retraites et mieux accompagner la dépendance. Si le défi n'est pas partout relevé, l'exemple nippon apporte la preuve qu'il n'y a pas de fatalisme au vieillissement pour qui se donne les moyens d'en écarter les menaces et sait en saisir les opportunités. La France pourrait donc utilement tirer profit des orientations prometteuses suivies par le Japon.

Faire du vieillissement un moteur de croissance en France

C'est en préparant bien en amont son opinion publique au formidable potentiel de croissance du vieillissement – et à l'ampleur des réformes nécessaires pour en tirer parti – que le Japon a pu au mieux préparer sa profonde mutation. Celle-ci s'est appuyée, dans la durée, sur une politique savamment prospective : déjà à la fin des années 1970, l'Archipel observait les pratiques mises en place en France pour accompagner la fin de vie.

Le rapport « Compétitivité et vieillissement », publié par l'Institut Montaigne fin 2003, évoquait la nécessité de faire évoluer les mentalités en France, afin notamment d'exploiter la riche expérience des seniors. Si une telle prise de conscience est nécessaire, ce n'est toutefois pas une condition suffisante : elle doit en effet s'accompagner d'un plan d'action à la mesure des enjeux économiques et sociaux. Quoique fondé sur ce diagnostic, le Plan national d'Action concerté pour l'Emploi des seniors (2006-2010), qui se voulait une innovation décisive, « *apparaît comme un plan de renforcement des mesures existantes dans le domaine de la formation (Loi 2004 sur la formation tout au long de la vie), de l'emploi et de la santé au travail (Plan santé au travail 2005-2009), dont la*

*coordination et la mise en cohérence n'ont pas été élaborées.*⁹ ». Or, on ne peut se contenter, pour remobiliser dans l'emploi jeunes et seniors, d'aménager à la marge les dispositifs institutionnels existants.

L'amélioration des trajectoires professionnelles, la formation tout au long de la vie, le transfert de compétences intergénérationnel, la santé au travail ou même la prise en charge de la dépendance doivent être autant d'outils au service d'une nouvelle politique du cycle de vie, à même de mieux gérer la diversité et la synergie entre les âges. Comme l'indique très justement Anne-Marie Guillemard, « *maintenir les quinquagénaires sur le marché du travail suppose, d'une part, d'avoir entretenu auparavant leur employabilité et, d'autre part, d'avoir su créer des conditions de travail qui favorisent les capacités et les aspirations à demeurer en emploi. De même, attirer et retenir les jeunes sur le marché du travail suppose de concevoir des parcours motivants*¹⁰ ». Il en va certes de la compétitivité future de notre économie, mais également de la pérennisation de notre modèle de société. Un modèle dans lequel les personnes âgées devraient pouvoir regagner non seulement toute leur place mais aussi tout le respect qu'elles méritent.

Notes

1. Romain Geiss est notamment l'auteur de :

« *Après le Japon, la France ? Faire du vieillissement un moteur de croissance* », Institut Montaigne, décembre 2007 ;
« *Université, recherche : une fondation pour rattraper le retard* », Institut Montaigne, avril 2006 ;

« *Ouvrir les grandes écoles à la diversité* », Institut Montaigne, janvier 2006 ;

« *L'Afrique, terre d'investissement : le private equity entre mythes et réalités* », CAPafrique, mai 2008 ;

« *Investir sur le marché de la dette en Afrique* », CAPafrique, janvier 2008 ;

« *L'étonnante performance des Bourses africaines* », CAPafrique, octobre 2007.

2. L. Toulémon et I. Robert-Bobée, *Population française : vers une stabilisation à 70 millions d'habitants*, Population et sociétés, n°429, décembre 2006.

3. Insee IP 1092, juillet 2006.

4. Part des actifs ayant un emploi dans la population de 15 ans ou plus.

5. OCDE, 2006.

6. V. Smil, *The Unprecedented Shift in Japan's Population: Numbers, Age, and Prospects*, Japan Focus, April 19, 2007.

7. B. Spitz, *Le papy krach*, Grasset, 2006.

8. T. Thanh Dang, P. Antolín and H. Oxley, *Fiscal implications of ageing: projections of age-related spending*, Economics Department working paper n°305, OECD, 2001.

9. A.-M. Guillemard, *Prolonger la vie active face au vieillissement : quels leviers d'action ?*, éditions Anact, 2008.

10. *ibid.*

LE RAPPORT À LA MORT DE L'ÉPARGNANT EST-IL RATIONNEL ?

André Masson

Directeur de recherche au CNRS-PSE

Directeur d'études à l'EHESS

Programme de recherche florissant, l'approche dite comportementale a trop tendance à taxer d'incompétence ou d'irrationalité des épargnants dont elle décèle moult « anomalies » dans les comportements. Ses diagnostics sont cependant établis par rapport aux prédictions de modèles qui font l'impasse sur le contexte situationnel dans lequel se trouvent les individus, comme leurs rapports à la mort, qui ne sont pas seulement régis par les probabilités mathématiques de survie ; les ruptures qui scandent leur horizon temporel aux nœuds ou bifurcations du cycle de vie ; leurs projets en cours qui donnent aujourd'hui sens et substance à leur existence.

Une approche existentielle qui incorpore ces différents éléments, à travers notamment une préférence pour le présent discontinue aux nœuds de l'existence, pourrait, sans invoquer la rationalité limitée des épargnants, rendre compte de certaines énigmes posées par leurs comportements : la diffusion restreinte des rentes viagères ; les échecs des tests expérimentaux relatifs aux préférences à l'égard du temps ; la détention des actions qui reste minoritaire dans la population mais touche tout autant des retraités plus réfractaires au risque.

Les comportements de l'épargnant demeurent souvent une énigme pour l'économiste qui cherche à les modéliser : présentant à ses yeux un grand nombre d'anomalies et manifestant une forte hétérogénéité d'un individu ou ménage à l'autre, leur prédiction s'avère d'autant plus délicate, fût-ce en moyenne pour un agent représentatif (cf. Arrondel et Masson, 2007).

En France, par exemple, près d'un quart des ménages n'épargnent pas assez, au risque de subir une baisse de consommation brutale sur leurs vieux jours ; mais beaucoup épargneraient trop en dépit d'un

système de protection sociale plutôt généreux, se retrouvant à la veille de la retraite avec des patrimoines considérables qui ne peuvent totalement se justifier par un motif de transmission patrimoniale. En outre, la concentration élevée des fortunes ne peut être aisément reliée aux caractéristiques observables des ménages : la dispersion des patrimoines, à âge et niveau de ressources donnés, reste ainsi presque aussi forte que sur la population globale.

De même, les portefeuilles des Français apparaissent à la fois très divers mais peu diversifiés. La diffusion

de la rente viagère ou de l'assurance temporaire décès reste confidentielle. Seulement 15 à 20 % des ménages détiennent directement des actions, et à peine plus d'un quart directement ou non (Sicav, FCP), en dépit des avantages prêtés à ce type de placement sur le long terme.

La gestion du portefeuille de titres détenus apparaît elle-même sous-optimale, comportant de nombreux biais : préférence pour les actions de son entreprise ou pour les valeurs nationales (*home bias*) ; engouement excessif pour les nouvelles privatisées ou les projets parapublics (Eurotunnel) ; inertie des portefeuilles pour une forte majorité de détenteurs, etc.

Les imperfections du capital et les limites de l'information ou de l'éducation financière expliquent certes une partie de ces phénomènes. Les coûts (fixes) de transaction et les coûts de détention ou de gestion d'actifs seraient ainsi responsables de l'effet massif de la taille du patrimoine sur son niveau de diversification. L'existence de contraintes de liquidité (refus d'un crédit ou anticipation d'un tel refus) et les rigidités de l'offre de travail diminuent la part du patrimoine risqué. La méconnaissance des actifs, une compétence de gestion insuffisante, ainsi que les coûts d'information sont une autre source d'incomplétude et de diversité des portefeuilles : à montant de patrimoine donné, le niveau de diversification et la détention de placements risqués augmentent jusqu'aux âges mûrs ainsi qu'avec le niveau d'éducation générale ; la détention de valeurs mobilières est plus élevée chez les cadres supérieurs que chez les autres salariés ; et la possession de valeurs mobilières ou d'assurances vie semble « s'hériter », augmentant fortement avec la présence de ces mêmes actifs dans le patrimoine des parents.

Reste que les insuffisances des marchés ne permettent pas de rendre compte, à elles seules, des anomalies des comportements d'épargne ; force est donc d'attribuer aux processus de décision des épargnants eux-mêmes une part des écarts observés par rapport aux prédictions obtenues par les modèles de l'agent pleinement rationnel.

Approche comportementale vs approche existentielle des comportements de l'épargnant

O n comprend le succès de l'approche dite « comportementale » (*behavioral approach*), souvent relayée par la « neuro-économie » ; cette approche est devenue un véritable programme de recherche qui revient sur les postulats de la théorie standard (cf. infra) en décelant des biais systématiques de rationalité limitée dans les comportements, qu'ils soient observés sur le terrain ou dans les expériences de laboratoire.

Trop tentés de consommer dans l'instant, certains sujets éprouveraient ainsi des difficultés à suivre des stratégies « temporellement cohérentes » sur leur cycle de vie, soit qu'ils s'avèrent incapables de planifier à long terme - par imprévoyance -, soit qu'ils ne puissent s'en tenir aux règles qu'ils se sont pourtant données eux-mêmes au départ - par manque de volonté ou impatience. D'autres (ou les mêmes) seraient victimes de leurs « émotions » : ils manifesteraient une « aversion à la perte » mais aussi une « aversion à l'ambiguïté » ou, pire, des peurs irrationnelles vis-à-vis de l'incertain (non probabilisable). Leurs choix trahiraient un biais en faveur du futur : désir général d'amélioration dans l'avenir (en faveur de profils de consommation croissants), ou phénomènes d'anticipation, tels le plaisir de l'attente (*savoring*) d'un événement heureux que l'on diffère¹ ou l'appréhension (*dread*) d'une expérience douloureuse dont on cherche à être débarrassé au plus vite. Et ils commettraient des erreurs de tous ordres, d'anticipation (dues à un recueil, un usage et des révisions de l'information inefficaces), de calcul, de stratégie, etc.

La liste est loin d'être close, et des auteurs comme Gary Becker ou Merton Miller reprochent à l'approche comportementale d'introduire une profusion de paramètres de préférence ad hoc, variables d'un individu à l'autre, au risque de privilégier l'anecdotique et de dégénérer en une simple description des comportements sans réel pouvoir explicatif (Arrondel et Masson, 2007). Notre propos est un peu différent.

Sans nier ses apports incontestables, il est de montrer que cette approche irait parfois *trop loin*, en taxant à tort d'irrationalité ou d'incompétence des comportements d'épargnants qui, dans certaines situations, ne le sont pas forcément, soit précisément dans les cas où les choix de long terme des individus font intervenir le contexte situationnel présent, contexte dont l'approche comportementale ne tient pas compte.

En bref, l'être humain ne peut le plus souvent adopter, tel un moi absolu et permanent surplombant l'ensemble de son existence, un point de vue impartial, objectif et extérieur par rapport à son déroulement, assimilé à un plan de vie parfaitement maîtrisé, à un cadre déterminé à l'avance qu'il faudrait remplir de façon optimale. Ses décisions « rationnelles » partent du présent et de sa situation actuelle, elles dépendent prioritairement de ses projets du moment (mariage, métier, acquisition du logement, études des enfants, retraite, etc.) qui donnent sens à sa vie ; mais aussi de son attitude propre vis-à-vis de sa mort et, plus généralement, de la manière dont il envisage les rapports de soi à soi dans le temps, « *berceau de la subjectivité humaine* » (Merleau-Ponty). En fait, la continuité de l'existence ne va pas de soi, et les « moi futurs » n'existent véritablement pour le moi présent que si ce dernier a aujourd'hui des raisons de vivre, des projets qui les concernent, et qui font qu'il se soucie de ces répliques plus ou moins lointaines de lui-même.

Trop de modèles envisagent le sujet dans le temps comme une série de moi réunis autour d'une table, échangeant entre eux plus ou moins d'informations, le seul privilège du moi présent étant qu'il décide le premier et peut ainsi contraindre les autres. La subjectivité humaine exige davantage, que l'on peut rendre d'abord par l'actualisation : le moi en t à venir voit son bien-être affecté d'un poids $\alpha(t) \leq 1$ qui dépend de la nature, de la force et de l'étendue des projets que le moi présent a pour lui. Notons que ce facteur d'actualisation $\alpha(t)$ peut présenter des sauts de discontinuité aux nœuds événementiels du cycle de vie – coups du sort (maladie, veuvage) ou décisions cruciales (mariage, enfants) – qui s'apparentent alors à de « petites morts » suivies de « petites renaissances »

(Parfit, 1984). L'expression populaire, aujourd'hui un peu vieillie, qui veut qu'un jeune homme en instance de mariage « enterre sa vie de garçon », traduit bien l'idée.

Donnons une illustration de cette approche existentielle dans le cas du risque de mortalité. Elle remonte au débat célèbre des années 1760, entre Bernoulli (Daniel) et d'Alembert, qui concerne la pratique de l'inoculation de la petite vérole (variole), ancêtre de la vaccination. L'inoculation comportait un risque de mort à court terme faible mais non négligeable (contrairement au cas de la vaccination) ; elle écartait le risque beaucoup plus élevé, mais éloigné, de périr de cette maladie. Pour Bernoulli, qui adopte le point de vue impartial et objectif de la puissance publique, il n'y a pas à tergiverser : la pratique doit être généralisée puisque le calcul probabiliste, mené sur les tables de mortalité, montre que, généralisée, elle sauve des milliers de vie - et de travailleurs pour la production. Mais d'Alembert, qui se place du côté de l'individu, du père ou de la mère qui ferait inoculer ses enfants, exprime des doutes, proposant d'encourager le développement de cette pratique mais de ne pas l'imposer, pour au moins deux raisons qui nous intéressent ici :

- l'une vient de l'actualisation : le gain lointain, en termes d'années supplémentaires de vie, est certes beaucoup plus important, mais il est déprécié par rapport au risque proche de décès ;

- la seconde concerne la nature irréversible et radicale du risque de mortalité aux yeux de l'individu : selon Laplace, qui discute encore de la querelle en 1814, cette considération est « *d'un grand poids pour un père de famille qui doit craindre, en faisant inoculer ses enfants, de voir périr ce qu'il a de plus cher au monde et d'en être la cause* ». Autrement dit, dans les décisions « rationnelles » qui engagent leur existence, les agents se contentent rarement d'envisager leur rapport à leur mort uniquement en termes de probabilités mathématiques de survie ².

Après un bref rappel du formalisme et des limites du modèle standard de l'épargnant, nous explicitons quelque peu les implications de l'approche existentielle qui reconnaît la primauté du présent, la subjectivité des rapports de soi à soi dans le temps et

la spécificité des attitudes idiosyncrasiques à l'égard de la mort. Nous verrons ensuite comment une telle approche pourrait rendre compte, sans invoquer les limites de la rationalité des agents, de trois phénomènes pris à titre d'exemples révélateurs :

- la faible diffusion de la rente viagère ;
- les déboires d'une économie expérimentale qui vise à reproduire le temps de la vie en laboratoire ;
- la détention minoritaire des actions.

Le modèle standard de l'épargnant du cycle de vie

L'épargnant ne retire une satisfaction que des volumes globaux de consommation à chaque période de son existence, soit $C(t)$ à la date t : on oublie qu'il peut avoir un motif de transmission s'il se soucie du bien-être de ses enfants. Dans un monde certain, il maximise à la date s une utilité additive actualisée jusqu'à sa mort en T , selon une formulation DU (*Discounted Utility*) :

$$U^s [C(s) \dots C(T)] = \int_{t=s}^T \alpha(t) u[t, C(t)] dt, \quad \alpha(t) \geq 0 \quad (1)$$

où le paramètre $\alpha(t)$ représente le facteur d'actualisation temporelle, soit la pondération décroissante accordée au flux d'utilité instantanée $u(t)$ du fait de la préférence pour le présent. Le taux de dépréciation du futur $\delta(t)$ est sa dérivée logarithmique :

$$\delta(t) = -\frac{d\alpha(t)/dt}{\alpha(t)} \geq 0 \quad \alpha(t) = \exp\left(-\int_0^t \delta(t) dt\right) = \exp(-\delta t) \text{ si } \delta(t) = \delta \quad (2)$$

plus δ est élevé et plus l'horizon décisionnel de l'agent est court. La relation (1) implique un comportement autonome (qui ne dépend pas des préférences ou de la situation d'autrui) et purement prospectif (non régi par les habitudes), ainsi que l'absence de phénomènes d'anticipation (*dread, savoring*). Pour que les choix soient temporellement cohérents - l'épargnant s'entient au plan de consommation qu'il s'est fixé au départ -, le taux δ peut dépendre de l'âge t mais non de la distance au présent ($t-s$) ; s'il est constant,

l'actualisation est exponentielle.

On suppose encore que l'épargnant a des préférences homothétiques (la consommation est proportionnelle aux ressources vitales), ce qui implique, avec la relation additive (1), une fonction d'utilité instantanée u invariante et isoélastique :

$$u[t, C(t)] = u[C(t)] = C(t)^{1-\gamma} / (1-\gamma), \quad \gamma > 0, \quad \gamma = 1 : u = \log C, \quad (3)$$

où γ représente le degré de concavité de u ou, au signe près, l'élasticité de l'utilité marginale décroissance ($u' = C^{-\gamma}$). Le taux de croissance de la consommation, $g(t)$, vérifie alors la relation :

$$g(t) = [dC(t) / dt] / C(t) = \sigma [r - \delta(t)] ; \quad (4)$$

$$\sigma = 1/\gamma > 0,$$

où σ représente l'élasticité intertemporelle de substitution ou encore l'élasticité de la consommation au taux d'intérêt r : le paramètre γ mesure à l'inverse le désir de lissage intertemporel de la consommation.

Dans un monde incertain, l'épargnant maximise l'espérance de son utilité EU (*Expected Utility*). Le degré de concavité de l'utilité instantanée γ s'interprète alors comme l'aversion relative à l'égard du risque, ρ , si bien que l'on a les égalités caractéristiques :

$$\gamma = 1 / \sigma = \rho. \quad (5)$$

En particulier, si la durée de vie est incertaine, de loi de survie S , l'épargnant maximise :

$$EU = \int_{t=0}^{\infty} \alpha(t) S(t) u[C(t)] dt \quad (6)$$

en utilisant les probabilités mathématiques de survie (telles qu'il les anticipe). Le taux de dépréciation du futur est alors égal à : $\delta(t) + q(t)$, où $q(t)$ est le quotient instantané de mortalité, dérivée logarithmique de $-S(t)$. Le calcul de Bernoulli, qui adopte le point de vue de la puissance publique ou de « l'assureur bienveillant », utilise des formules comparables (avec une utilité logarithmique) en s'appuyant toutefois sur des tables de mortalité objectives et en écartant toute préférence temporelle subjective : $\alpha(t) = 1$.

Le modèle standard [DU & EU & S] est donc très parcimonieux puisqu'il ne requiert que deux paramètres de préférence « orthogonaux », δ à l'égard du temps et γ à l'égard du risque³. Ses prédictions sont cependant irréalistes : le modèle peut rendre compte d'une épargne limitée en rentes viagères mais, même combiné à un motif de transmission, pas de sa faible diffusion ; de même, il peut expliquer un moindre investissement en actions, mais plus difficilement l'absence de détention de ce placement pour une majorité d'agents. Cette inadéquation flagrante a conduit l'approche comportementale à élaborer des modèles « non DU », qui sacrifient souvent la cohérence temporelle des choix (actualisation hyperbolique, *savoring*, *dread*, formation d'habitudes, etc.), et des modèles « non EU » (aversion à la perte ou à l'ambiguïté, attitudes « optimistes » ou « pessimistes », etc.) - ou encore à mettre plus fondamentalement en cause la compétence financière et les capacités de calcul des épargnants ; ces extensions multiplient les paramètres de préférence requis tout en détruisant notamment les égalités (5).

Rationalité élargie : contexte situationnel, préférence pour le présent et rapport à la mort

Posons quelques jalons pour une approche existentielle de l'être humain qui conduit à élargir le champ de sa rationalité au-delà de ce que voudrait l'approche comportementale.

Le point de départ, nous l'avons dit, est que le sujet ne peut guère envisager son existence d'un point de vue extérieur, comme la réalisation d'un projet d'un seul tenant qui la couvrirait d'avance toute entière. Il ne peut se placer en position originelle par rapport aux différents moments de sa vie comme le recommande Rawls (1971) qui prétend que « nous devons considérer notre vie comme un tout, comme les activités d'un sujet rationnel étalées dans le temps », et

exige que « nous prenions conscience de nous-mêmes comme d'une seule personne, [...] identique à travers le temps », pour éviter que nous ayons plus tard à « regretter nos actions ou à s'adresser des reproches. » Nous devons trouver ainsi « le projet qui organise nos activités et qui influence la formation des désirs qui en découlent au mieux de nos buts et de nos intérêts ». Tout au contraire, les décisions du sujet partent du présent ; procédant par étapes, ce dernier hiérarchise les différents projets de son existence en privilégiant celui du moment, celui qui donne sens à sa vie aujourd'hui, en fonction de sa situation et de ce qu'il a déjà vécu⁴. Jeune, il s'intéressera d'abord à l'acquisition du logement désiré pour lui-même et les siens, et ne s'engagera dans une préparation « active » de sa retraite que beaucoup plus tard, aux âges mûrs, une fois les enfants partis du domicile familial par exemple.

Cette approche existentielle introduit différentes phases dans le cycle de vie, marquées éventuellement par des sauts de la préférence temporelle α , et conditionnées par des rapports immanents à la mort qui ne se réduisent pas à de simples probabilités mathématiques de survie.

■ Une préférence temporelle discontinue, fonction de la situation du moment (*state-dependent*)

Le facteur d'actualisation $\alpha(t)$ présenterait des discontinuités aux moments-clés du cycle de vie, subis ou désirés. Le mariage ou la retraite, par exemple, s'apparenteraient en partie à un saut dans l'inconnu, petite mort puis petite renaissance où je vais découvrir ou inventer « qui je suis ». Ces discontinuités peuvent générer des myopies rationnelles temporaires : l'horizon semble se réduire avant l'échéance fatidique mais s'élargit après coup (Masson, 1995 et 2000).

Soit l'exemple donné par Gary Becker, dont on oubliera les connotations moralisatrices :

« Un jeune homme troublé (troubled), qui commence à se droguer, peut espérer, mais ne peut être certain, que sa vie va se redresser (straighten out) par un bon mariage ou un bon métier, avant de devenir toxicomane

(addicted) ». Selon la théorie beckerienne de l'addiction rationnelle, le jeune homme est attiré par la drogue parce qu'il a un taux de préférence δ élevé pour le présent, le rendant sujet aux comportements auto-destructeurs. Le métier ou le mariage entraînerait une baisse importante du facteur d'actualisation α (le sujet devient « autre » après un tel événement), mais aussi une diminution importante de son taux de dépréciation du futur δ après coup (sa vie « se redresse »), impliquant l'arrêt de la drogue : le jeune homme connaîtrait le plaisir sans la peine...

Un autre exemple illustre la diversité des réponses « rationnelles » possibles - et des préférences temporelles concomitantes - face à un événement dramatique. Un sujet qui apprend soudainement qu'il est condamné à six mois (maladie grave) affronte une crise existentielle aiguë qui l'oblige à reconsidérer tous ses projets, à se reconstruire, à redonner du sens au peu de vie qu'il lui reste. Il peut décider de faire la fête, se permettre ou s'offrir tout ce qu'il n'a pas pu ou osé jusqu'ici, profiter au maximum du maigre temps imparti : son taux δ de dépréciation du futur croît alors à l'infini (recherche de plaisir immédiat). Mais il est également possible qu'il se rende compte tout d'un coup que sa vie précédente ne rimait à rien et choisisse une fin de vie austère, quitte à laisser derrière lui ses biens à une œuvre caritative : dans ce cas, δ tendra à s'annuler. Entre ces deux extrêmes, ses choix dépendront notamment de son statut social et de son histoire personnelle.

■ La diversité de rapports « rationnels » à la mort qui ne se limitent pas aux probabilités de survie

Suivons d'Alembert contre l'équation (6). Pour l'individu, sinon pour l'assureur, la mort demeure un événement incertain par excellence (au sens que F. Knight donne à ce terme) : elle lui apparaît à la fois comme immanente, irréversible, inéluctable mais encore « endogène », c'est-à-dire en partie sous son contrôle, conscient ou non (ne serait-ce que par le souci apporté à sa santé). Traiter la survie seulement

comme un risque statique nous rapproche d'un monde où, par exemple, ma mort serait programmée le 14 janvier 2015 à 17 heures 30 précises sans que je ne puisse rien y changer (en sautant demain du haut de la Tour Eiffel, par exemple). Ce monde où ma vie se déroulerait comme un compte à rebours se révélerait sans doute un enfer ; mais il serait surtout étranger au nôtre, et les comportements d'épargne y seraient fort différents ⁵.

Pour introduire la subjectivité des rapports à la mort, Bommier (2008) introduit une fonction ϕ croissante et a priori concave de l'utilité intertemporelle (à T donnée), avant de prendre son espérance (selon la loi de survie S). La concavité de ϕ génère une préférence temporelle endogène pour le présent : mieux vaut consommer davantage aujourd'hui pour diminuer le risque d'une vie courte et « monotone » (c'est-à-dire de faible niveau de consommation). Cette préférence pour le présent augmente avec l'aléa de la durée de vie et le risque de mort prématurée. Comme la croissance historique de la longévité s'est accompagnée d'une orthogonalisation des lois de survie, l'horizon temporel des agents (leur prévoyance) aurait augmenté plus vite encore que l'espérance de vie, ce qui expliquerait en partie l'importance accrue accordée aux enjeux de la retraite ⁶.

Tel qu'il est spécifié, le modèle de Bommier pose cependant problème : la concavité de ϕ traduit une aversion à l'aléa de la durée de vie (mieux vaut vivre 80 ans pour sûr que d'avoir une chance sur deux de vivre 75 ans et une chance sur deux 85 ans), soit une préférence pour une date de mort certaine ; mais nous venons de voir que l'incertitude ou le flou entourant cette date fatidique faisait précisément le sel de l'existence ⁷.

Le propre de l'être humain est d'éprouver une crainte ou une angoisse par rapport à la mort : quelles implications en tirer pour les comportements de l'épargnant ? La question n'a guère été abordée par les économistes. Kopczuk et Slemrod (2005) font exception : la peur rationnelle de la mort serait source pour l'individu d'un déplaisir - d'une perte d'utilité - qui diminue lorsque les probabilités de survie anticipées augmentent. D'où la tentation du déni, ou refoulement partiel (*repression*) de l'information sur ces probabilités,

qui conduit à surestimer sa longévité et donc à consommer trop peu en laissant trop derrière soi : il y a bien un problème d'arbitrage entre le gain d'utilité retiré d'une longévité surestimée et la perte engendrée par des choix d'épargne sous-optimaux. Les auteurs envisagent des comportements plus « sophistiqués » : le sujet pourrait épargner moins aujourd'hui pour compenser la possibilité de déni de son moi futur, essayer de pallier les conséquences de ses refoulements d'information passés... Le modèle repose cependant sur des hypothèses alambiquées et arbitraires et génère peu de prédictions solides. On peut d'ailleurs lui opposer, au cours de l'histoire, maint remède « sophistiqué » à l'angoisse de la mort, problème central de la philosophie depuis l'antiquité⁸ !

Dans les deux modèles précédents, les rapports à la mort ne sont envisagés que par le canal des probabilités de survie. Pourtant, les épargnants n'ont souvent qu'une idée approximative de ces probabilités et, surtout, les projets substantiels qu'ils poursuivent aujourd'hui et qui font leur raison de vivre peuvent n'entretenir qu'un lien ténu avec le terme de l'existence, voire en être relativement déconnectés. Un horizon $[+ \infty ; \delta(S)]$, à terme indéfini et à taux d'actualisation δ constant au cours du temps mais décroissant selon l'espérance de vie, peut être parfaitement rationnel. Et lorsqu'il se lance dans la *Recherche*, Proust veut accomplir son œuvre avant que la mort ne le surprenne ; au-delà, ses probabilités objectives de survie ne l'intéressent pas.

La faible diffusion de la rente viagère

Voyons comment ces éléments de l'approche existentielle pourraient contribuer à expliquer la désaffection pour la rente viagère dans un modèle de cycle de vie standard. Une série de facteurs exercent un effet négatif sur les

montants investis en rentes (Masson, 2004) :

- les défauts traditionnels de cet actif : asymétries de l'information (antisélection, aléa moral), illiquidité, non indexation sur l'inflation, etc. ;

- le fait que la rente française se retrouve « coincée » entre d'un côté une couverture sociale généreuse et étendue (le taux de remplacement des retraites avoisine 60 % en moyenne), et de l'autre une épargne assurance de longue durée (huit-dix ans), fiscalement avantagée et plébiscitée ;

- un taux de dépréciation du futur δ élevé - c'est-à-dire un horizon court - diminue d'autant le poids accordé aux avantages de la rente en termes de consommation des vieux jours.

Le problème vient ce de que, mis bout à bout ou combinés à un motif de transmission patrimoniale, ces différents facteurs peuvent rendre compte d'une demande limitée, mais pas de la diffusion presque confidentielle d'une rente dont la détention reste pourtant financièrement intéressante. Il faut donc invoquer des raisons « non standard » (Masson, 2004) :

- au plan familial, la rente pourrait être interprétée, à tort ou à raison, comme la volonté de spolier ses enfants de l'héritage attendu, au risque de mettre à mal les solidarités générationnelles ;

- des éléments « non EU », qui combinent une forme « d'aversion à la perte » (soit le risque d'investir à fonds perdus en cas de mort prématurée) à une « préférence pour la flexibilité » qui s'oppose à l'aliénation irréversible d'une part de son capital transformée en rentes.

L'approche existentielle propose des explications complémentaires. Les bifurcations ou ruptures du cycle de vie pourraient conduire au rejet de la rente si elles entraînent des discontinuités importantes du facteur d'actualisation α , *introduisant des cassures dans l'horizon décisionnel*. En outre, cet actif n'est pas adapté pour des projets cruciaux peu liés aux probabilités de survie, soit de plus court terme que la durée de vie, soit qui transcendent au contraire la fin de l'existence (cas de certains patrimoines professionnels).

Le choix du profil intertemporel de consommation : les avatars des tests expérimentaux

Les tentatives de mesure expérimentale de l'élasticité de substitution σ et du taux d'actualisation δ dans le modèle standard sont révélatrices des déboires auxquels on s'expose lorsque l'on veut faire l'impasse sur le contexte situationnel des individus : l'objectif est bien de placer les sujets-cobayes dans des conditions artificielles qui correspondent aux hypothèses du modèle en « contrôlant » tous les facteurs parasites ou extérieurs. En reproduisant le temps de la vie in vitro, en laboratoire, on pourra juger précisément de la validité du modèle⁹.

Kotlikoff et al. (1987) confrontent ainsi des étudiants de Boston à la situation suivante :

« Toutes les données sont certaines et connues de vous. Vous avez 35 ans et commencez votre vie active; vous êtes célibataire et le resterez toute votre vie qui s'arrête à 75 ans. Vous prenez votre retraite à 65 ans. Vous ne devez pas laisser de dettes ou d'héritage derrière vous... »

Dans ce contexte, les étudiants avaient à choisir, pour un même montant actualisé de ressources, entre plusieurs profils de consommation selon l'âge, et cela selon différentes valeurs du taux d'intérêt r . Le test portait donc sur la relation (4) : si le sujet choisit un taux de croissance de la consommation g_1 pour r_1 , g_2 pour r_2 , g_3 pour r_3 ..., on tire : $\sigma_{12} = (g_1 - g_2) / (r_1 - r_2)$; $\sigma_{13} = (g_1 - g_3) / (r_1 - r_3)$... et l'on doit avoir : $\sigma_{12} = \sigma_{13} = \sigma$ pour le sujet considéré ; on en déduit alors la valeur de σ (supposé constant). Pour des étudiants qui auront du mal à se projeter à 35 ans pour une existence programmée jusqu'à 75 ans, on voit que les choix de vie sont transformés en un pur exercice de calcul, sinon même en un examen pour potaches. Il n'est donc pas étonnant que l'expérience ait tourné au fiasco, avec des résultats totalement inexploitable. À la question posée dans le titre de l'article : *Can people compute?* la réponse fut franchement négative, suggérant à tort que la rationalité des

(futurs) épargnants était très limitée...

Barsky et al. (1997) ont conduit une expérience similaire, cette fois sur les ménages seniors du panel américain « Health and Retirement Survey » : « Vous avez 50 ans, vous prendrez votre retraite à 65 ans, votre vie s'arrêtera à 80 ans... ». Là encore, les choix effectués sont souvent incohérents, les résultats obtenus pour 82 sujets au moins sur 198 sont totalement inexploitable, les estimations de σ peu stables. Les auteurs disposent par ailleurs d'une mesure indépendante, plus fiable, de l'aversion relative pour le risque γ , obtenue à partir de choix de loteries. Le modèle standard prédit que : $\sigma = 1/\gamma$. Les auteurs obtiennent une corrélation entre σ et $1/\gamma$ de 0.01, avec un écart type de 0.02 : si leur évaluation de γ a une quelconque pertinence, leurs estimations de σ sont donc essentiellement du bruit.

Ces échecs répétés illustrent l'impossibilité de reproduire le temps long de la vie en laboratoire. La leçon qui se dégage est que les mesures expérimentales des préférences à l'égard du risque sont plus fiables que celles des préférences à l'égard du temps, tout particulièrement de la préférence pour le présent qui présente des difficultés conceptuelles spécifiques¹⁰.

Une détention des actions minoritaire, mais aussi importante ou plus chez les retraités

La détention (directe ou indirecte) d'actions ne concerne qu'un quart des ménages français. Comment expliquer une demande aussi modeste, alors que l'on observe un différentiel important, à long terme, entre les taux de rendement des actions et celui des bons ou obligations - paradoxe dit de « l'énigme de la prime de risque »¹¹ ? Nous ne reviendrons pas ici sur les nombreuses solutions qui ont été proposées. Rappelons seulement que les contraintes de liquidité, le risque

inassurable sur le revenu du travail (*background risk*), les modèles « non EU » ou de persistance des habitudes, etc. n'expliquent véritablement la faible diffusion des actions que combinés à l'existence de coûts fixes de transaction (Haliassos, 2003) ; et que l'approche comportementale invoque aussi le manque d'information, de compétence ou d'éducation financière des épargnants.

En quoi l'approche existentielle peut-elle contribuer à la résolution du paradoxe ? Commençons par évoquer une « expérience naturelle » où le décideur est transporté dans un monde où n'interviennent plus son rapport à la mort ou les rapports de soi à soi dans le temps.

■ Une expérience naturelle : la gestion du fonds de réserve des retraites

Les syndicalistes invités à discuter de l'affectation du fonds de réserve des retraites pour les générations futures ont proposé que 60 % des sommes recueillies soient placées en actions. Les gestionnaires d'actifs ont dû temporiser et proposer seulement une part de 50 % tout au plus...

Une première explication, qui aura la faveur des professionnels, invoquera l'éducation et la culture financière acquises par des représentants syndicaux qui procèderaient du coup à des choix rationnels. Les économistes y verront plutôt l'effet de l'absence de coûts de transaction, coûts qui empêcheraient nombre d'épargnants d'investir en actions en raison de moyens trop réduits.

L'approche existentielle propose une autre interprétation. Si de manière naturelle, *in vivo*, le décideur est dégagé de son contexte situationnel par rapport à son cycle de vie et qu'il s'agit effectivement de faire le mieux possible, objectivement, sur un horizon de long terme (indépendant de sa propre fin), et pour un objectif collectif, il fera des choix beaucoup plus en accord avec le modèle standard. Il procèdera comme Bernoulli : visant seulement sans « émotion » l'intérêt général, ses choix dépendront d'un exercice de calcul *a priori* impartial, qui ne fera plus intervenir sa

préférence temporelle mais seulement son attitude à l'égard du risque et, éventuellement, un taux d'actualisation objectif. Mieux même, il pourra se permettre une prise de risque plus élevée que sur son existence : sa consommation personnelle n'est pas en cause, ses projets propres ne sont pas touchés, et il n'a qu'une obligation de moyens. Si l'avenir tourne mal, il n'éprouvera que des regrets mesurés tant qu'il estimera avoir fait le mieux possible *ex ante*.

■ Pourquoi la détention d'actions pourrait-elle être plus élevée chez les retraités ?

Toute autre serait la position sur son cycle de vie d'un épargnant qui ne peut pas toujours attendre vingt ou trente ans que ses actions donnent leur pleine rentabilité parce qu'il doit consacrer des moyens limités à ses besoins de liquidité et à des usages plus pressants. Ses projets patrimoniaux en cours, immobiliers ou professionnels par exemple, comportent ainsi des phases assez longues - constitution de l'apport personnel, remboursements d'emprunt - qui se prêtent parfois mal à la détention d'actions. De tels projets sont en outre risqués, conduisant par ricochet, selon le principe de substitution des risques (cf. Gollier, 2001), à s'exposer moins sur son patrimoine financier. Et cet effet de substitution des risques sera majoré si les projets en question donnent vraiment sens et substance à l'existence de l'individu, leur échec étant source de regrets considérables - renoncer à la maison de ses rêves rendrait inconsolable. Désireux de se prémunir contre de tels risques existentiels, il sera tenté de limiter d'autant sa détention d'actions.

Les modèles qui rendent compte, par exemple, de l'influence négative du processus d'acquisition du logement ou de la propriété immobilière sur la demande d'actions demeurent complexes et partiels. Mais la conclusion générale est claire, dans la ligne de ce qui précède : du fait de la substitution des risques et de la nature du projet en cours, il peut exister un écart important entre l'aversion pure pour le risque γ , telle qu'elle est mesurée par les choix de loteries, et

l'aversion au risque induite, γ , qui gouverne la demande d'actions.

La demande d'actions dépendra en outre de l'étendue temporelle des projets. Un taux δ plus élevé raccourcit l'horizon décisionnel et réduit donc l'intérêt de détenir un placement dont les avantages à terme sont dépréciés ; et les discontinuités du facteur d'actualisation α pourraient expliquer beaucoup plus efficacement encore la non détention d'actions.

L'énigme de la diffusion limitée des actions connaît cependant des variations plus subtiles. L'une d'elles concerne la probabilité de détention relativement élevée chez les retraités : ainsi, les retraités anciens indépendants possèdent-ils plus souvent des actions, toutes choses égales d'ailleurs, que les indépendants actifs (Arrondel et Masson, 2003). Pourtant, leur espérance de vie est moindre. Qui plus est, les mesures directes, expérimentales ou empiriques, de l'aversion au risque γ augmentent toutes avec l'âge (cf. Barsky et al., 1997 ; Arrondel et Masson, 2007), résultat d'ailleurs conforme à l'intuition - les aînés ne goûtent guère les pratiques risquées.

On fera tout d'abord remarquer que la diminution de l'espérance de vie selon l'âge voit ses effets tempérés par une diminution concomitante de la préférence pour le présent (Arrondel et Masson, 2007). Mais surtout, les projets des retraités, orientés vers la consommation des vieux jours, seraient moins accaparants et risqués que celui des actifs et seraient mieux adaptés aux propriétés de liquidité et de rendement des actions. Le projet professionnel d'un jeune indépendant présente typiquement les caractéristiques inverses. En somme, l'aversion pure au risque γ des actifs serait effectivement plus faible que celle des retraités, mais leur aversion au risque induite par leurs projets en cours, γ , souvent plus élevée ¹².

Conclusions

Finalement, on peut résumer simplement la contribution de l'approche existentielle à l'énigme d'une détention minoritaire des actions autour de trois points :

- la non détention (directe ou indirecte) d'actions par près des trois quarts des ménages français n'est pas forcément le signe d'une rationalité limitée des épargnants : en particulier, l'aversion au risque γ induite par le contexte situationnel peut être beaucoup plus élevée que l'aversion pure au risque γ ;

- si l'approche existentielle joue un rôle déterminant dans l'explication de la diffusion limitée de ce placement, améliorer l'éducation financière des agents ou diminuer les coûts (fixes) de transaction sur les actions pourrait n'avoir que des effets limités sur la détention de l'actif ;

- même si les épargnants sont plus rationnels qu'on ne le croit, il serait préférable de confier la gestion de l'épargne longue ou de retraite à un intermédiaire financier : le professionnel n'est pas forcément plus compétent ni plus rationnel dans ses choix ; mais il peut adopter le point de vue objectif et de long terme requis pour faire fructifier au mieux le capital qui lui est confié.

Nous avons obtenu des conclusions similaires en ce qui concerne la désaffection à l'égard de la rente viagère. Là non plus, il n'est pas sûr que l'éducation financière et/ou la diminution des coûts de transaction produisent à eux seuls les changements escomptés, notamment parce que, dans leur rapport à la mort, les épargnants ne raisonnent pas prioritairement en termes de probabilité mathématiques de survie comme le fait l'assureur.

Notes

1. La préférence pour le présent (cf. *infra*) implique au contraire que l'on refuse de sacrifier un plaisir actuel pour un plaisir futur plus grand ou que l'on repousse au lendemain les tâches désagréables (*procrastination*). Exemple anecdotique de *savoring* : les étudiants américains préfèrent recevoir le baiser de leur star favorite dans deux jours plutôt qu'aujourd'hui ou bien dans un an.

2. Entendons-nous bien : quand il envisage de prendre une rente viagère ou une assurance décès, l'épargnant peut être amené à étudier précisément ses probabilités de survie pour évaluer la rentabilité des produits offerts. Mais hors ce cas d'espèce il n'a le plus souvent qu'une idée assez vague de ces probabilités.

3. Outre l'aversion au risque (dérivée 2e de u), les autres préférences à l'égard du risque dans un modèle EU, telle la prudence (dérivée 3e de u) ou la tempérance (dérivée 4e de u), ne dépendent encore que de γ (cf. Gollier, 2001).

4. Faire dépendre les poids $\alpha(t)$ du passé et de la situation de l'individu permet de conférer à son horizon temporel une dimension sociohistorique, autrement absente du modèle standard.

5. Par parenthèse, l'autre enfer serait l'immortalité, soit un horizon infini sans taux δ de dépréciation du futur : le présent n'a plus de « prix » spécifique et l'action peut toujours être remise sans dommage au lendemain - thème sur lequel Borges a commis de belles variations dans sa nouvelle, *L'Immortel*. Depuis Koopmans (dès 1960), les économistes connaissent le paradoxe : $T = +\infty$ et $\delta = 0$ aboutissent à des solutions analytiques dégénérées.

6. À l'inverse, une diminution brutale de l'espérance de vie (guerres, sida en Afrique), qui s'accompagne souvent d'une augmentation du risque de mort prématurée, entraînerait un raccourcissement de l'horizon illustré par l'adage populaire : « encore quelque chose que les Boches n'auront pas ».

7. En outre, le modèle prédit que l'aversion au risque ? diminue avec l'âge, alors que les mesures directes de ce paramètre de préférence aboutissent uniformément au résultat contraire (cf. infra).

8. Ainsi, pour Épicure, la mort n'est rien mais nous mourrons et il y a urgence à vivre, c'est-à-dire à consommer davantage : « Nous sommes nés une fois, il n'est pas possible de naître deux fois et il faut n'être plus pour l'éternité. Toi pourtant qui n'es pas de demain, tu diffères de jouir ! Nous consomons notre vie à force d'attendre et chacun meurt affairé. »

9. C'est en sorte l'idéologie du faire le vide : on pense procéder comme en physique, où l'on peut vérifier par une expérience bien contrôlée que tous les corps, lourds ou légers, tombent à la même vitesse dans le vide absolu.

10. Un survey montre ainsi que les mesures de δ s'étagaient entre - 6 % et + 200 % (!), et que la dispersion des estimations ne semblait pas vraiment diminuer dans les études plus récentes (cf. Arrondel et Masson, 2007).

11. Un investisseur à la veille de la guerre de 1914 qui aurait placé 1 000 francs en actions aurait vu son capital multiplié

par 31 (en valeur réelle) à la veille de l'an 2000, alors qu'il n'aurait récupéré que 400 francs de sa mise initiale s'il avait acheté des obligations. Un placement en or aurait, lui, tout juste de permis de récupérer son capital.

12. La détention d'actions par les retraités serait plus visible aujourd'hui du fait de l'allongement historique de la durée de retraite et du rôle accru dévolu sur les vieux jours au patrimoine immobilier mais aussi financier, en raison des interrogations que suscite l'avenir des systèmes publics de retraite, de santé et de la dépendance.

Bibliographie

ARRONDEL L. ; MASSON A., « Stockholding in France », in *Stockholding in Europe*, L. Guiso ; M. Haliassos ; T. Jappelli, eds., Palgrave Macmillan Publishers, Hampshire, 2003, pp. 75-109.

ARRONDEL L. ; MASSON A., *Inégalités patrimoniales et choix individuels. Des goûts et des richesses*, Economica, Paris, 2007.

BARSKY R.B. ; KIMBALL M.S. ; JUSTER F.T. ; SHAPIRO, M.D., « Preference Parameters and Behavioral Heterogeneity: An Experimental Approach in the Health and Retirement Survey », *Quarterly Journal of Economics*, 112 (2), 1997, pp. 537-580.

BOMMIER A., « Mortality, Time preference and Life-cycle Models », mimeo, Gremaq, Toulouse, 2008.

GOLLIER CH., *The Economics of Risk and Time*, MIT Press, Cambridge, 2001.

HALIASSOS M., '« Stockholding: Lessons from Theory and Computations », in *Stockholding in Europe*, Guiso L. ; T. Jappelli eds., Palgrave Macmillan Publishers, Hampshire, 2003, pp. 30-51.

KOPCZUK W. ; SLEMROD J., « Denial of Death and Economic Behavior », NBER Working Paper 11485, 2005.

KOTLIKOFF L.J. ; JOHNSON S. ; SAMUELSON W., « Can people Compute ? An Experimental Test of the Life Cycle Consumption Model », mimeo, Boston University, 1987.

MASSON A., « Préférence temporelle discontinue, cycle et horizon de vie », in *Le modèle et l'enquête*, L.A. Gérard-Varet ; J.C. Passeron eds., EHESS, Paris, 1995, pp. 325-400.

MASSON A., « L'actualisation du futur », *Le genre humain*, n° 35, (n° spécial : Actualités du contemporain), 2000, pp. 197-244.

MASSON A., « Pourquoi la rente viagère ou la vente en viager sont-elles si peu diffusées ? » *Risques*, n° 59, pp. 60-66, 2004.

PARFIT D., *Reasons and Persons*, Oxford University Press, Oxford, 1984.

RAWLS J., *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, 1971.

QUEL TYPE DE PROTECTION SOCIALE FACE AU VIEILLISSEMENT : ASSURANCE COLLECTIVE OU INDIVIDUELLE ?

Hélène Xuan

Paris Dauphine, IRI-Crea

La réforme des retraites a ouvert le débat sur le risque vieillesse, risque évolutif et protéiforme. Celui-ci acquiert au XXI^e siècle une dimension financière, avec le financement des retraites, une dimension économique, avec la réorganisation du marché du travail, ainsi qu'une dimension sociale, avec la prise en charge de la dépendance. La famille a longtemps été la principale protection contre le risque vieillesse, avant sa prise en charge par l'assurance privée, avec les mutuelles prévoyance et progressivement par la société elle-même avec l'essor de l'État providence.

Au XX^e siècle, les mutations du système productif et les progrès de la médecine font subir trois modifications majeures au risque vieillesse. En premier lieu, la vieillesse physique, devenue le résultat d'une construction économique et social, est aujourd'hui considérée comme un risque économique indexé à l'espérance de vie professionnelle de l'individu. Le risque « vieillesse » contemporain est polymorphe – intégrant le risque dépendance, de retraite et de chômage. Ces évolutions modifient considérablement les modalités de sa prise en charge. Notre société, qui place l'individu au cœur du vieillissement contemporain, fait évoluer la couverture du risque vieillesse vers une grande individualisation de l'assurance sociale.

L'âge d'or de l'assurance sociale

■ De la solidarité familiale aux premières prises en charge par l'État

Le vieillissement démographique est une notion collective qui trouve ses origines dans le vieillissement

individuel. Ce dernier se définit par une incapacité physique plus ou moins marquée selon l'âge. Pour comprendre la notion de vieillissement démographique et ses implications en termes de protection sociale, il est nécessaire de revenir sur son histoire.

◆ Vieillesse sagesse et solidarité familiale

Un regard rapide porté sur l'histoire du vieillissement met en exergue le caractère protéiforme de la notion de vieillesse, son absence d'objectivité et d'homogénéité. Le vieillissement se définit avant tout

au regard de critères sociaux et physiques qui varient d'une époque et d'un individu à l'autre. Le seuil de vieillesse et son image varient dès lors en permanence.

La vieillesse se réfère à l'âge depuis l'Antiquité, mais les premières théories sur la vieillesse n'apparaissent qu'au XVIII^e siècle. Holbach et Mirabeau soulignent ainsi la réciprocité des relations entre jeunesse et vieillesse. Le père a le devoir d'élever et de protéger son fils quand celui est trop jeune pour être autonome. En retour, ce dernier devra lui prodiguer les mêmes soins et accorder la même attention à son père devenu vieillard. L'époque des Lumières voit la théorisation des principes d'une solidarité entre les générations au sein de la famille qui constitue alors la première protection contre le risque vieillesse.

◆ Apparition du vieillissement de masse avec les premières retraites

La vieillesse devient progressivement collective avec l'apparition des premières institutions d'assistance. Les premières pensions retraites sont destinées aux militaires ¹ et se substituent à l'assistance familiale. Ce n'est qu'à la fin qu'à la fin du XVIII^e siècle, dans le prolongement du développement des caisses de retraites par corporation de l'État ² que la retraite s'étend à la sphère privée et donne ainsi naissance à un véritable droit à la retraite. Les sociétés mutuelles, héritées des anciennes corporations et confréries de métiers, prennent progressivement en charge le « risque maladie » et, dans une moindre mesure, le « risque vieillesse ».

Lavoisier (1788), précurseur, conçoit une prise en charge de la vieillesse organisée par l'État. Il crée la première caisse de retraite par capitalisation pour subvenir aux besoins des vieillards les plus démunis. Le vieillard acquiert progressivement son indépendance économique vis-à-vis de sa communauté et de sa famille : la vieillesse s'institutionnalise. L'État, par la mise en place des systèmes de retraite, crée la vieillesse collective, à l'origine du concept de vieillissement démographique.

La naissance d'un véritable droit à la retraite se fait avec l'institution de la Sécurité sociale au lendemain de la guerre. L'utopie de la retraite uniforme et universelle ne durera pas. Les quelques années qui suivent la mise en place de l'assurance vieillesse sapent l'idéal syndical d'une retraite universelle. Le droit à la retraite hérite des conceptions patronales et promeut un modèle d'assurance qui segmente les individus par profession, logique opposée à la philosophie solidariste à l'origine de la Sécurité sociale.

La retraite devient un droit social fragmenté selon des normes propres à chaque groupement professionnel. La faiblesse des pensions du régime général et l'importance croissante des pensions des régimes complémentaires résultent de la tradition des caisses de retraite patronales. Il faudra attendre la Loi Boulin de décembre 1971 pour que le taux de remplacement s'élève à 50 % du salaire de référence ³.

■ La retraite ou la construction d'une catégorie sociale

L'organisation du travail dans la société industrielle puis post-industrielle a façonné la vieillesse à son image. La catégorie des travailleurs âgés apparaît pour des raisons économiques de productivité, d'efficacité, avec la nécessité de rationaliser l'organisation de la production. Avec la transformation de l'organisation de la production, le concept de vieillesse se redéfinit en permanence. À partir des années 1960, le développement des préretraites cristallise l'image d'une retraite méritée, d'une vieillesse heureuse comme contrepartie d'un travail « aliénant ». La retraite s'installe comme un droit collectif et universel qui matérialise l'âge de la vieillesse. Elle devient un outil difficilement modulable dans l'optique économique qui lui était assignée par le patronat. Les préretraites prennent alors le relais en tant qu'outil de gestion de la main-d'œuvre.

Le patronat façonne l'image de la vieillesse avec l'institution des caisses de retraite patronales. Les industries forgent une nouvelle catégorie de travailleurs – les travailleurs âgés – caractérisés par une grande inefficacité économique, une tendance à

une moindre productivité et une inadaptation aux évolutions du processus de production. La vieillesse ne fait plus référence à un âge de décrépitude mais à une improductivité économique. Cette assimilation de la retraite à la vieillesse se renforcera avec la généralisation progressive des régimes de retraite. Ainsi, l'âge de la vieillesse est institutionnalisé avec la loi sur les retraites ouvrières paysannes de 1910. La vieillesse devient alors indissociable de la retraite.

La construction d'une norme économique de la vieillesse

■ Restructuration industrielle et crise économique marquent l'apogée de la vieillesse collective

Avec le développement des politiques vieillesse, la catégorie des travailleurs âgés devient le troisième âge. Elle s'inscrit alors socialement en tant que catégorie à part entière. L'institution de la retraite monétarise le rapport de la société à la vieillesse. Phénomène individuel par essence, la vieillesse devient phénomène collectif, indissociable de la notion de retraite. Les années 1960 marquent le début des grandes craintes : sclérose d'une France vieillissante que traduit le vieillissement de la population industrielle.

La vieillesse devient une charge qu'il convient de répartir au mieux. Dénonçant l'inadaptabilité et l'improductivité des travailleurs âgés, le patronat prône un abaissement de l'âge de la retraite ainsi qu'une hausse des taux de pension. Le recours au reclassement et au temps partiel est rejeté par le patronat qui n'y voit pas une solution aux problèmes de gestion de la main-d'œuvre âgée. Ces mesures patronales ont l'appui des syndicats qui, faute de pouvoir influencer sur les conditions de travail, militent avec le patronat pour abaisser l'âge de la retraite à 60 ans et relever les taux de pension. Le droit à la retraite est alors défini comme un droit au repos, qui met *de facto* fin au droit au travail au-delà de 60 ans.

La norme de vieillesse émerge de ce consensus social. Progressivement, la catégorie des personnes du troisième âge – les retraités – se définira par le seuil de leur soixantième anniversaire. La vieillesse acquiert une dimension économique et collective. Mais la crise économique perdure, les années 1980 voient la multiplication des préretraites publiques et privées⁴. Ces dispositifs contribuent à figer l'image du travailleur âgé comme improductif et donc inutile.

Les préretraites marquent une rupture profonde avec l'image de la retraite comme droit au repos. Les mises en préretraite résultent moins d'un choix que d'une contrainte économique. Les préretraites deviennent la norme de la vieillesse et voient ainsi de son sens le droit à la retraite. Pour l'individu âgé, il ne s'agit plus de choisir, il n'a d'autre choix que de patienter « avec l'impossibilité » de travailler avant de prendre sa retraite. La réforme de 1982, en restreignant les conditions de cumul de l'activité et de la retraite, établit une scission entre le droit à la retraite et le droit au travail, entre le droit à la vieillesse et la norme de vieillesse.

Le droit de la vieillesse – la retraite – se dissocie progressivement de la norme de la vieillesse. Les préretraites deviennent le mode principal de sortie définitive du marché du travail.

■ Les effets du développement des préretraites : vers une norme économique de la vieillesse

En intervenant pour faciliter le départ des travailleurs vieillissants, le gouvernement a instauré une pratique de cessations d'activité anticipées qui perdure encore aujourd'hui. Sur l'ensemble des personnes qui partent en retraite chaque année, seulement la moitié d'entre elles exerçaient effectivement une activité l'année précédente. Les fins de carrière des salariés sont de plus en plus ponctuées par une période intermédiaire de chômage, de préretraite ou d'inactivité (invalidité, femme au foyer).

Le développement des préretraites dans les entreprises privées est concomitant de celui du secteur public, où elles émergent comme une réponse aux rigidités des dispositifs publics. En effet, ces derniers nécessitent l'intégration des licenciements dans le cadre légal d'un plan social (ASFNE), la réembauche de salariés (ARPE), ou le paiement de la contribution Delalande pour les licenciements.

La préretraite privée est motivée par la rationalisation des coûts salariaux. L'utilisation des préretraites permet d'une part de rajeunir la pyramide des âges et de renouveler les compétences par de nouvelles embauches, et dans le même temps de réduire de manière drastique la masse salariale.

■ Une réglementation sociale qui bascule du collectif vers une plus grande responsabilisation des entreprises et des individus

Devant le déséquilibre financier du système de retraite, l'augmentation de l'emploi des seniors par l'allongement de la vie professionnelle est devenue une priorité nationale. La loi sur les retraites de 2003 avait donné l'esprit de la réforme pour gérer le risque vieillesse. Il faudra attendre la loi de financement de la Sécurité sociale (FLSS) de 2008 pour voir appliquer les premières mesures concernant ces pratiques d'entreprise. Les départs par la voie des préretraites d'entreprise représentent plus du tiers des départs anticipés dans les établissements de plus de 500 salariés⁵.

L'État avait considérablement réduit la voilure des préretraites publiques⁶ avec un recentrage sur le critère de la pénibilité. Afin d'inciter et de responsabiliser les entreprises, l'État, à travers la loi de FLSS 2008, pénalise fortement le recours aux préretraites privées⁷. Avec la réforme de 2003, la retraite retrouve son statut de droit au repos volontaire⁸, mais elle perd de son caractère collectif. La retraite tend à devenir individuelle avec une liberté accrue dans le choix de la date de départ en retraite⁹.

L'accroissement de la longévité ne traduit pas seulement la nouvelle caractéristique du vieillissement démographique, mais également un changement de perspective allant du collectif à l'individuel, de l'uniformité à l'hétérogénéité, du macro au micro. Avec l'allongement de l'espérance de vie en bonne santé aux âges élevés, ce n'est plus l'incapacité physique ou mentale, ni le dessein collectif qui déterminent la vieillesse, mais l'espérance de vie professionnelle – et notamment les caractéristiques intrinsèques de l'individu. À cela s'ajoutent des facteurs externes, tels que l'investissement en santé, en formation, et plus largement l'organisation du marché de l'emploi. L'assurance sociale a été créée dans une logique indemnitaire. L'organisation fordiste du travail a façonné le système de protection sociale pour répondre à un besoin collectif de prise en charge des risques de la société industrielle – notamment du risque vieillesse. Les mutations économiques et le changement de nature du vieillissement au cours des dernières décennies imposent une nouvelle forme de prise en charge de la vieillesse qui ne serait plus comptabilisée comme un coût mais un investissement.

Comment assurer le risque vieillesse au XXI^e siècle ?

■ L'espérance de vie professionnelle : nouvelle norme du vieillissement ?

Dans un contexte d'économie mondialisée, où la croissance économique est le résultat de stratégies fondées sur l'amélioration de la qualité et de la variété des produits offerts plus que sur leur coût relatif, l'investissement en capital humain (formation, recherche et développement, innovation...) est un moteur central pour la croissance économique.

En matière de croissance, la France a privilégié la productivité¹⁰. La conséquence en est une diminution de la durée de vie professionnelle en cas de choc économique, qui se traduit par une exclusion plus ou moins précoce des salariés âgés. Cette situation reflète

la nature du marché du travail en France. La participation au marché du travail englobe la liberté de pouvoir y entrer, y rester ou en sortir. Cette liberté n'existe pas pour les quinquagénaires et se trouve limitée pour les autres participants. Le mode de formation des individus – y compris la formation continue – a des conséquences sur leurs capacités d'adaptation aux mutations de l'appareil productif. La fin anticipée de la relation contractuelle de travail se focalise sur les salariés âgés pour des raisons exclusivement économiques. En effet, l'entreprise a intérêt à rompre la relation contractuelle dès lors que le profil de salaire excède le profil de productivité.

Ainsi, les modalités d'acquisition et de diffusion de savoir (formation continue, mobilité sur le marché du travail, etc.) ne sont pas sans conséquence sur la croissance économique. D'autre part, elles influent sur la durée du contrat, la réglementation de cessation d'activité et le profil de productivité.

Dans une organisation productive de type fordiste, caractérisée par des carrières homogènes et ascendantes au sein d'une seule entreprise, fixer un âge définitif de cessation d'activité va de pair avec un système de formation continue dédié aux entreprises. Avec l'allongement de l'espérance de vie en bonne santé aux âges élevés, la délivrance de la formation par l'entreprise et la fixation d'un âge définitif de cessation d'activité constituent un *pis-aller*. À l'opposé, l'espérance de vie professionnelle est maximale lorsque l'individu peut choisir librement de se former et de partir à la retraite. Dans un environnement économique de plus en plus instable où la probabilité de changer d'employeur augmente, la meilleure protection pour l'individu est sa capacité à investir dans sa formation pour répondre aux exigences du marché.

À ce titre, la comparaison du marché du travail en France et aux États-Unis est éclairante. Les États-Unis ont une durée de l'emploi optimale plus longue qu'en France. En pratique, la forte mobilité des travailleurs et l'existence de meilleures opportunités (compte tenu des coûts de mobilité et de formation) les incitent à changer d'entreprise plus souvent, les gains de la

mobilité venant largement compenser les pertes imputables à la relation contractuelle (ancienneté, salaire, etc.). En France, les coûts de mobilité sont plus élevés, ce qui se traduit par une absence de mobilité sectorielle, géographique et de postes. Ceci rend le marché français plus sensible aux aléas conjoncturels. La durée des contrats de travail est plus longue en France qu'aux États-Unis, pour des raisons endogènes. En contrepartie, la rupture du contrat de travail entraîne pour le travailleur une perte de bien-être bien supérieure. Néanmoins, en situation d'équilibre, les travailleurs européens sont plus efficaces que leurs homologues américains. Le marché américain rémunère davantage les coûts liés à la recherche d'un emploi que les coûts de formation, alors que le marché européen semble faire l'inverse.

La forte protection de l'emploi sur les marchés européens donne aux travailleurs un sentiment de sécurité. C'est la segmentation du marché du travail en fonction de la formation qui explique en partie la nécessité d'une protection de l'emploi. Si l'investissement est spécifique à l'entreprise, le travailleur réclame de la protection en échange. Par conséquent, la combinaison entre protection sociale et investissement en formation fait que l'organisation du marché du travail reste rigide en Europe. En résumé, le modèle européen protège les investissements en capital humain spécifique à l'entreprise.

À l'opposé, le faible degré de protection de l'emploi sur le marché américain entraîne une très forte mobilité des travailleurs. La stratégie d'investissement en formation y est radicalement opposée à celle des Européens. Les travailleurs américains privilégient l'investissement en capital humain qui répond aux exigences du marché, ce qui leur facilite un remplacement rapide en cas de choc exogène et leur assure une réactualisation régulière de leurs connaissances, par l'accumulation d'expériences sur le marché du travail. L'incitation à changer d'entreprise est forte car le marché valorise mieux leurs compétences que l'entreprise elle-même qui rémunère mieux les formations qui lui sont spécifiquement dédiées. Par conséquent, les travailleurs n'exigent pas un degré de protection

élevé, car leur assurance contre les aléas de la vie active repose essentiellement sur l'accumulation d'expériences qui leur assurent une forte capacité d'adaptation.

Vers une assurance sociale universaliste sur mesure

Les réformes récentes des institutions du marché du travail répondent aux transformations de la société vers plus d'individualisation du risque chômage (diplôme, secteur, métier, carrière professionnelle, réseau social, etc.) et de l'âge de départ en retraite (état de santé, préférence pour les loisirs, etc.).

La complexification du risque vieillesse reflète les évolutions parfois contradictoires de l'allongement de l'espérance de vie – phénomène biologique, de l'évolution du seuil de la vieillesse – phénomène social et économique. La vieillesse contemporaine cumule ainsi trois risques : le risque de dépendance, le risque de retraite et le risque de chômage.

Avec l'individualisation du risque vieillesse et la prise en compte de sa composante économique, la couverture « individuelle » devient essentielle. L'assurance du risque vieillesse doit trouver des mécanismes de couverture pour assurer des individus hétérogènes de part leurs trajectoires professionnels mais également leur exposition au risque vieillesse (dépendance, retraite, chômage).

Pour répondre aux exigences d'équité et de diversité des parcours professionnels, l'assurance sociale collective doit évoluer pour introduire une part d'assurance individuelle. Le principe de surcôte/décôte dans un système de retraite par répartition en est l'illustration mais ne constitue qu'un élément de réponse. La couverture du risque vieillesse reste à inventer.

Notes

1. Créées par l'État en 1737, dans le cadre de l'assistance aux vieillards. Elles ne deviennent véritablement des pensions retraites qu'en 1771.

2. De 1772 à 1779, la Poste fonde sa propre caisse de retraite et verse les premières pensions à ses postillons. Dans la foulée, la Régie générale octroie également une pension vieillesse à ses commis. À partir de 1806, les employés, puis les ouvriers de l'Imprimerie nationale vont bénéficier d'une pension retraite alimentée par un prélèvement sur salaire et d'un abondement de l'Imprimerie.

3. La pension de retraite à taux plein est conditionnée à 37,5 années de cotisation, avec un taux de remplacement de 50 % du salaire de référence (moyenne des salaires des 10 meilleures années).

4. L'État crée la Garantie de ressources économique en 1981 alimentée par le Fonds national pour l'emploi et gérée de manière paritaire. Ce dispositif accorde une garantie de ressource à 70 % du salaire brut. Les dernières décennies s'achèvent sur un resserrement de tous les dispositifs de préretraites face à la contrainte financière des systèmes de retraite par répartition. Les anciens dispositifs sont amenés à disparaître ou à réduire sensiblement leurs attractivités (Arpe – Allocation de remplacement pour l'emploi, ASFNE – Allocation spéciale du Fonds national pour l'emploi). Les nouveaux dispositifs mis en place sont beaucoup plus sélectifs (Cats – cessation d'activité de certains travailleurs salariés, Caata – cessation anticipée d'activité des travailleurs de l'amiante). Le Cats vise à permettre aux salariés usés par les conditions de travail de partir plus tôt et est restreint à certaines branches d'activité. D'autre part, le Caata ne concerne que les travailleurs fortement exposés à l'amiante.

5. « Perspectives de l'emploi dans les pays de l'OCDE », 2005.

6. Arpe créé en 1995, Cataa créé en 1999, Cats créé en 2000.

7. La taxation de 24,15 % semblant insuffisamment dissuasive, La loi de financement de la Sécurité sociale porte la taxation de 24,18 % de contributions patronales sur les

avantages de préretraite d'entreprise à 50 % à compter du 11 octobre 2007. Enfin, le taux de la CSG portant sur les allocations de préretraites a été aligné sur celui des revenus d'activité (7,5 %).

8. À partir de 2010, la mise à la retraite ne pourra se faire qu'à partir de 65 ans avec la volonté du salarié.

9. Libre arbitre au-delà de l'âge légal de 65 ans et impossibilité de prendre sa retraite avant.

10. On estime que l'élasticité de - 0,5 de la productivité des personnes d'âge actif hors emploi implique que ces dernières soient en moyenne deux fois moins productives que les personnes en emploi. L'exclusion des moins productifs correspond en France à un véritable choix stratégique.

Bibliographie

AUBERT P. ; B. CREPON, « La productivité des salariés âgés : une tentative d'estimation », *Économie et Statistique*, n° 368, 2003, pp.95-119.

BARBI E. ; CASELLI G. ; VALLIN J., « Hétérogénéité des générations et âge extrême de la vie », *Population*, n° 1, 2003.

BARTEL A. P., « Measuring the employer's return on investments in training: Evidence from the literature », *Industrial Relations*, vol. 39, July 2000.

BASSINI A. ; SCARPETTA S., « Does human capital matter for growth in OECD countries ? Evidence from pooled mean-group estimates », *OECD Economic Department working papers*, n° 282, 2001.

BLÖNDAL S. ; SCARPETTA S., « Early retirement in the OECD countries : The role of social security systems », *OECD Economic Studies*, n° 29, 1997.

BOADWAY R. ; LEITE-MONTEIRO M. ; MARCHAND M.G. ; PESTIEAU P., « Social Insurance and Redistribution with Moral Hazard and Adverse Selection » *CEPR Discussion Papers*, n° 4253, 2004.

BOIS J-P, *Histoire de la vieillesse*, PUF, 1994.

BOURDELAIS P., « Un seuil évolutif d'âge de la vieillesse : Approches comparées France-Suède », *Annales de démographie historique*, 1996.

CASELLI G. ; VALLIN J., « Une démographie sans limite ? », *Population*, n° 1-2, janvier 2001.

DUMONS B ; POLLET G, *L'État et les retraites : genèse d'une politique*, Belin, 1994.

ESPING-ANDERSEN, G. : *Les trois mondes de L'État providence*, PUF, 1999.

GOUX D. ; MAURIN E., « Returns to firm-provided training: evidence from the french worker-firm matched data », *Labour Economics*, vol. 7, 2000.

GUILLEMARD A-M., *Le déclin du social*, PUF, 1986.

LAZEAR E., « Performance, pay and productivity », *The American Economic Review*, vol. 90, Dec. 2000.

MESLE F. ; VALLIN J., « Montée de l'espérance de vie et concentration des âges au décès », Document de travail de l'Ined, n° 108, 2002.

OCDE, « Perspectives de l'emploi », 2005.

PESTIEAU P. ; LOZACHMEUR J-M., « Partons-nous à la retraite trop tôt ? », *Revue Économique*, vol. 53, 2002.

L'AUGMENTATION DE LA LONGÉVITÉ : QUELS DÉFIS POUR LES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES ?

Jean-Claude Chaboseau

Directeur des Partenariats individuels et grand public, CNP Assurances

Président de l'Association française du Limra

Aux alentours de 2050, les « 60 ans et plus » représenteront le tiers de la population française ; les hommes et les femmes de 60 ans pourront espérer vivre encore autour d'une trentaine d'années... Mais le seuil des 60 ans perdra vraisemblablement toute pertinence économique et sociologique. C'est une certitude que les paradigmes seront bouleversés dans la société, l'entreprise en général et l'entreprise d'assurances en particulier, mais il est difficile d'imaginer ce qu'ils deviendront. Retraite, santé, dépendance... Qu'aurait répondu l'homme des années 1950 si on l'avait interrogé sur ses préoccupations et ses attentes ?

Gestion des actifs, des carrières et des compétences... Quelles évolutions depuis un demi-siècle, quel chemin à parcourir d'ici à 2050 ? Sur fond de globalisation des économies, de raréfaction des ressources naturelles mais probablement d'apparition de ressources de substitution, d'émergence et de déclin d'empires économiques et politiques, d'innovations médicales et technologiques continues, l'individu et l'entreprise devront trouver de nouvelles références.

Revisitons quelques mythes fondateurs

Avez-vous déjà vu au Musée des Beaux-Arts de Lille le tableau de Goya « *Las Viejas* », les vieilles ? Il montre deux vieilles femmes ravagées par le temps dont les toilettes de jeunesse ne dissimulent pas les chairs flétries. Édentées et embijoutées, inconscientes et hilares, elles tendent de leurs bras décharnés vers le passant un billet sur lequel elles ont écrit : « *Qué tal ?* », comment

allez-vous ? Image prémonitoire des sociétés d'assurances confrontées au temps qui passe ou plutôt au temps qui dure ? En tout cas, une invitation à « revisiter » quelques mythes fondateurs.

■ Philémon et Baucis

Philémon a 107 ans, Baucis 106. Tous deux sont alertes et ont toute leur tête. Cela fait presque vingt ans qu'ils se font vacciner chaque année contre la maladie d'Alzheimer. Leur fils unique est mort il y a peu, à 76 ans, en pratiquant son sport favori, le parachutisme. Leurs petits-enfants sont au bout du

monde et ils vivent heureux en compagnie d'amis de leur âge.

Philémon a été prévoyant et avisé : il y a une dizaine d'années, il a converti en rente une bonne partie de son patrimoine, à un très bon moment, juste avant une modification de la table de mortalité. Elle a changé deux fois depuis lors, après la découverte du vaccin contre le cancer. Malgré tout, Philémon est tracassé.

D'abord parce que le vendeur d'assurances qui le conseillait depuis des lustres lui a annoncé qu'il prenait sa retraite anticipée à 69 ans ; cela va d'autant plus changer ses habitudes que le successeur, une femme d'une soixantaine d'années s'est adressée à lui comme s'il avait... 80 ans ! Ensuite et surtout parce que leurs chers cousins Ulysse et Pénélope sont confrontés brutalement et de manière inattendue à une situation financière difficile. Elle, une décoratrice de renom, lui un spécialiste de l'organisation de voyages à thèmes, ont gagné beaucoup d'argent et, sur les conseils de Philémon, converti l'essentiel de leur capital en rente au même moment que Philémon mais dans une autre société d'assurances. Or celle-ci serait en proie à de graves difficultés financières.

Il n'a pas bien compris les explications de son ami l'assureur : effondrement des marchés actions soumis à un courant de vente puissant et persistant des retraités chinois acculés par l'inflation ? Mauvais adossement des actifs de la société à la suite des changements répétés des tables de mortalité ? Quoi qu'il en soit, Philémon est soucieux. Serait-il possible que la même chose arrivât à son entreprise d'assurances ?

■ Faust et Marguerite

Faust ne sent pas le poids de ses 66 printemps et jamais Marguerite n'a été aussi resplendissante. Le cap des 60 ans n'a pas été difficile à franchir grâce à la rencontre inespérée de ce médecin qui a su lui donner une nouvelle jeunesse grâce à des traitements parfois complexes, souvent innovants et toujours onéreux, mais Faust ne s'arrête pas à ce qui lui paraît être des détails lorsqu'il considère le résultat. Sa seconde chance ne fut-elle pas de trouver, grâce à l'aide du bon Docteur Méphisto, un assureur

étranger, un sieur Phélès, qui lui a permis de financer son parcours de soins en souscrivant un type de police jusqu'alors inconnu, le crédit santé hypothécaire viager ?

L'assurance santé a en effet disparu en Europe depuis les années 2015, les assureurs complémentaires ayant déclaré forfait, écartelés entre une population vieillissante de plus en plus consommatrice de soins et des tarifs de plus en plus encadrés par les pouvoirs publics. Seule la Sécurité sociale, privatisée depuis peu, est aujourd'hui encore présente comme assureur pour les maladies les plus graves. Un sacré type, ce Phélès, songe Faust. L'assurance ne lui coûte pratiquement rien, ce qui lui permet d'offrir à la chère Marguerite les bijoux qui la font si belle. Il lui a récemment proposé une autre assurance, très originale lui a-t-il dit, un contrat de capitalisation à prime dégressive et revenus garantis. Chaque année jusqu'à ce qu'il quitte sa chaire à l'Université, Faust a compris qu'il paierait une prime qui irait en s'amenuisant pour lui permettre de profiter de la vie avec Marguerite et leur jeune enfant ; lorsque Marguerite atteindra 80 ans, des revenus garantis la mettront à l'abri du besoin.

Un seul point chiffonne Faust : le montant des premières primes, très élevées. Phélès a prévu de lui reparler d'un projet de création d'une banque génétique pour fabriquer des clones. Peut-être trouverait-il là un mode de financement ?

■ Heidi et son grand-père

Heidi adore son grand-père. C'est pour elle toujours la même joie de le retrouver chaque matin devant son bol de muesli vitaminé, alerte et souriant, la barbe bien peignée. Certes, à 102 ans, il n'est pas vraiment exceptionnel, reconnaît Heidi qui en a 58, mais quelle vitalité ! Depuis la mort accidentelle de ses parents, elle l'a recueilli et ils vivent ensemble en compagnie de leur fidèle chien dont ils ont célébré récemment le 32^e anniversaire. Heidi, qui est actuaire dans la plus grande société d'assurances du pays, gagne largement sa vie, ce qui lui permet sans

difficulté d'entretenir sa petite tribu. Son grand-père n'a en effet que de maigres ressources. Parti en retraite il y a près de cinquante ans, sa pension a été laminée depuis que le gouvernement régional, il y a quinze ans, a dû s'incliner devant le refus des actifs de voir leurs cotisations augmenter pour subvenir aux besoins d'une population inactive pléthorique ; sa retraite a alors brutalement fondu. Quant aux revenus qu'il tirait d'un contrat souscrit auprès de l'assureur qui emploie Heidi, l'inflation les a réduits à la portion congrue car ils n'étaient pas revalorisés.

Ce matin, en embrassant son grand-père sur le départ pour son cours de gymnastique, Heidi a du mal à dissimuler son inquiétude. Un examen médical annuel de routine a détecté qu'elle montrait les premiers symptômes d'une maladie neurologique très invalidante et parfois mortelle qui frappe spécifiquement partout dans le monde les actuaires qui travaillent comme elle sur le chantier Solvabilité IV. Qui prendrait en charge son grand-père si elle disparaissait ? Comment survivraient-ils si la maladie l'obligeait à interrompre son activité professionnelle ?

Ces questions banales prennent un relief particulier avec les difficultés que connaissent en ce moment les sociétés d'assurances, difficultés qu' Heidi est bien placée pour connaître : l'instauration de Solvabilité II a provoqué une chute brutale des marchés actions ; celle de Solvabilité III a coïncidé avec le déclenchement d'une crise immobilière qui se prolonge : avec la disparition de la génération des baby-boomers, l'offre immobilière ne trouve pas de contrepartie ; à l'aube de Solvabilité IV, la conjugaison de l'inflation et des investissements considérables engagés par les entreprises industrielles partout dans le monde pour pallier les effets de la raréfaction des ressources naturelles a aspiré les taux d'intérêt à des niveaux historiques qui provoquent des rachats massifs de contrats et déstabilisent les sociétés d'assurances. Solvabilité IV risque de sonner le glas des obligations et les ventes des produits d'épargne à long terme s'effondrent. Si l'entreprise d'assurances qui l'emploie n'avait pas été rachetée il y a une dizaine d'années par sa filiale bancaire, elle aurait probablement déjà disparu.

■ Fantine et Jean Valjean

Fantine est heureuse. Sa quatrième boutique de franchise d'une grande enseigne de « services à la personne » démarre en trombe ses activités, alors que le succès des trois autres se confirme. Elle n'envisageait pas une réussite aussi rapide lorsque trois ans auparavant, à l'issue d'un stage d'apprentissage à l'Institut Thénardier d' « Assistance à Domicile », elle avait acheté sa première franchise avec l'aide d'un prêt d'entreprise monoparentale. Courage ou inconscience ? Elle est arrivée sur un marché déjà largement investi par des offreurs de services que l'essor de l'assurance dépendance a fait se multiplier à partir des années 2010. Face à cette concurrence de qualité très inégale, Fantine s'est imposée, forte de sa détermination, de la formation pratique qu'elle avait acquise et du soutien de l'assureur qui contrôle l'enseigne. La concurrence est féroce entre les quatre enseignes qui se partagent le marché français ; aussi bien pour les banquiers que pour les assureurs dont elles sont issues, les entreprises de services à la personne représentent en effet une part très significative de leurs revenus.

Tout réussit à ceux qu'elle aime. Jean Valjean est devenu le premier assembleur français de services *off shore* aux organismes d'assurances. Son business modèle a connu un succès foudroyant. Les charges salariales des sociétés d'assurances devenaient insupportables, avec la combinaison des augmentations à l'ancienneté et de l'allongement de la vie professionnelle à 70 ans pour les non cadres, 75 pour les cadres. Il a saisi l'opportunité de la grande crise de 2019 et des licenciements massifs qu'elle entraîna pour proposer aux sociétés d'assurances de se concentrer sur la vente, les choix stratégiques d'investissement et le contrôle, l'ensemble des autres activités étant soustraité par son intermédiaire. Son grand talent fut de réunir à des coûts très inférieurs en Inde, au Brésil, en Indonésie, des cohortes d'actuaires, d'informaticiens, de gestionnaires... Travaillant par rang, en cadence, par roulement, 24 heures sur 24. La réputation de garde-chiourme qu'il s'est acquise ne trouble pas le bonheur de Fantine.

■ « Peter Pan ! »

Le principe de « Peter Pan ! » est devenu l'un des piliers du management des sociétés, pas seulement d'assurances, au milieu des années 2010, lorsque l'allongement de la durée de la vie professionnelle a commencé à provoquer des tensions au sein des cadres de direction, tensions sources de frustration et de démotivation. L'analyse était simple : parvenus à des postes-clés à 40 ans et amenés à travailler au moins jusqu'à 75 ans, les responsables en place bloquaient toute promotion des cadres plus jeunes, d'autant que le nombre des postes avait plutôt tendance à se raréfier sous l'effet d'une recherche opiniâtre de synergies et de réduction des coûts. Un groupe d'experts, conduit par un célèbre économiste, fut constitué par le ministre européen de l'Économie, et si des trois propositions du rapport Attila une seule fut retenue, elle eut une répercussion considérable. Désormais, les comités de rémunération des Conseils d'administration tirent au sort chaque année les dirigeants (dans une proportion et au-delà d'un âge à déterminer par le Conseil) qui doivent passer la main à des quadragénaires issus d'un vivier constitué sous l'égide du Comité Exécutif de l'entreprise. L'adoption de cette mesure, au départ fort critiquée pour son caractère autoritaire, s'avéra rapidement très positive.

■ L'Île du Docteur Moreau

Depuis les années 2010, l'ensemble des organismes d'assurances de la planète se trouve soumis à une double pression : qualitative, avec la recherche de compétences toujours plus pointues et plus rapidement périmées, et quantitative, avec la réduction du nombre des actifs en Europe et aux États Unis, et l'émergence de grands groupes consommateurs de ressources humaines en Asie comme en Amérique du Sud. Nul n'en a la preuve, mais la rumeur court avec insistance et quelque fondement ... Quelque part sur une île... Entre l'Indonésie et les Philippines, murmure-t-on... Sous l'égide de cabinets de chasseurs de têtes contrôlés par la mafia, très probablement,... Avec la complicité active de sociétés de services spécialisées dans l'optimisation de la chaîne de valeurs apparues après la

grande crise de 2019... A la faveur du passage à Solvabilité IV... Se serait constituée une fabrique de clones issus d'une sélection rigoureuse d'experts reconnus vendant leurs gènes pour améliorer leur retraite, clones qui travailleraient à distance, en fonction des besoins des entreprises dans les domaines les plus sensibles et délicats de leur activité. La rumeur court...

■ Le Crépuscule des Dieux

Depuis près de quarante ans qu'il préside en maître absolu aux destinées de Walhalla Inc, le premier conglomérat mondial de services financiers, Richard Wotan n'a jamais connu une situation aussi complexe et difficile. Presque anecdotiques lui paraissent aujourd'hui les tensions qui s'exacerbent au sein de son Comité Exécutif entre la responsable de la Conformité, la sévère et rigoureuse Docteur Fricka, et le talentueux mais fougueux Siegfried, en charge du développement des activités. Richard Wotan est maintenant convaincu que Walhalla se trouve dans une impasse, et s'il en voit clairement les causes, il n'en connaît pas les remèdes. Il songe d'abord à l'attrition des marchés en croissance. L'Europe est vieille et exsangue économiquement. Les États-Unis sont ruinés depuis que la Chine a exigé le remboursement de ses créances et ne se sont pas ressaisis après la grande crise de 2019 ; la Chine, première économie mondiale depuis une vingtaine d'années, est en plein déclin démographique et en proie à une violence sociale sans précédent à cause du déséquilibre entre les populations actives et inactives. L'Inde et le Brésil sont les deux seuls grands pays au monde encore jeunes et créateurs de richesse ; la concurrence s'y concentre et ils mobilisent l'essentiel du temps d'un Siegfried épuisé et dont la santé devient préoccupante. Où que Richard Wotan porte le regard de son bureau de marbre au sommet de la tour de 300 étages érigée face à Dubaï, il ne voit que difficultés. L'information récente qu'un nouveau gouvernement chinois enfin plus énergique a décrété la politique du « Vieillard unique » ne lui paraît pas de nature à changer la donne.

La situation des marchés financiers l'angoisse encore davantage. Partout sur la planète les retraités sont contraints de liquider leurs actifs et rachètent leurs contrats d'assurance sur fond d'inflation et de hausse des taux d'intérêt. Les Bourses de matières premières qui ont pris le relais des anciens marchés de valeurs mobilières, il y a une dizaine d'années, s'essouffent avec la raréfaction des ressources, en or en particulier. Richard Wotan attend avec impatience mais sans trop d'illusion la visite du directeur financier de Walhalla Inc. Al Berich, qui lui a annoncé hier la découverte de mines d'or gigantesques dans des grottes enfouies sous l'Amazonie. Richard Wotan se sent impuissant et fatigué. Il ne croit plus en l'avenir du conglomérat en dépit des déclarations vibrantes de la directrice de la Communication Brünnehilde. Il sent trembler sous ses pieds l'empire de Walhalla Inc.

■ Retour vers l'avenir

Cette première partie poursuivait deux objectifs : montrer la diversité des risques que l'accroissement de la longévité va faire peser sur les assureurs et les bouleversements que va connaître le cadre sociétal et économique de leur activité. Il s'agit maintenant d'ordonner de manière analytique ce propos.

Un monde où l'on vit vieux mais où l'on fabrique des bébés n'est pas un monde où l'on vit vieux et où la natalité s'effondre. Un monde où l'on est nombreux et où les ressources naturelles s'épuisent n'est pas un monde où l'on peut puiser dans les ressources naturelles. Le risque de la longévité ne peut pas s'apprécier isolément ; il est indispensable, pour en analyser et en évaluer les impacts, de le rapprocher des autres paramètres dont l'évolution aura sur lui un effet de levier. J'en ai cité deux qui sont évidents : natalité et ressources naturelles. Il en est d'autres comme l'évolution des régimes de retraite et de santé par exemple.

Il est frappant précisément de constater que les réflexions des assureurs sur le risque de longévité se

concentrent aujourd'hui sur la retraite, la dépendance et la santé, alors que même prise isolément l'augmentation de la longévité aura des conséquences bien plus larges sur leur activité. Là encore il est deux autres domaines qui les concernent au premier chef et où les impacts seront certains. En premier lieu, celui des ressources humaines : quels profils de compétences ? Quelles évolutions de carrière ? En second lieu, la nature et le mode de gestion des actifs représentant des engagements qui verront probablement leur complexité et certainement leur durée s'accroître, dans un monde dont l'économie va connaître de profonds changements.

En 2030 ou 2050, les « plus de 80 » ou les « plus de 100 » n'auront pas les mêmes visions de la vie, les mêmes attentes ni les mêmes recherches de solutions que ceux des années 2000. Nul n'ignore qu'au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, lorsque fut fixé à 65 ans l'âge de départ en retraite, la durée moyenne de vie n'était que légèrement supérieure.

Demain et déjà aujourd'hui pour les plus robustes, des millions de sexagénaires vivront encore l'équivalent de deux générations. Pour autant qu'il en ait les moyens, l'octogénaire voudra acheter des produits d'assurance (au sens large, contrats et services) pour les vingt années qu'il pourra raisonnablement espérer vivre encore.

Le contenu de l'« offre », le profil comme le discours des vendeurs, le mode de communication avec les clients devront s'adapter et s'enrichir : on achètera à 80 ans, à 100 ans peut-être, d'autres produits que ceux dont on estimait avoir besoin à 60 ou 70 ans.

Le curseur se déplace en même temps que se dilate l'étalon de mesure... Tout au long d'une vie qui va s'étirer, on sera sensible, selon la génération à laquelle on appartiendra, à des approches commerciales différentes. Que dire des vendeurs qui devront adapter leur argumentaire à quatre voire cinq générations d'acheteurs ?

Conclusion

Ces trois axes de réflexion convergent dans la même direction : l'accroissement de la longévité entraînera une profonde évolution des pratiques de management des entreprises, notamment des entreprises d'assurances dont aucun domaine de l'activité ne sera épargné, de la gestion du passif à celle de l'actif, de l'analyse

actuarielle à l'approche marketing, de la conception des produits à la vente, de l'organisation à la gouvernance.

Quel avenir pour les sociétés d'assurances ? Vont-elles s'accrocher, comme les vieilles du tableau de Goya, aux attributs de leur splendeur passée ou, comme le Phénix, sauront-elles renaître de leurs cendres ?

Le mythe ne dit pas que le Phénix, incomparable illustration de la longévité, réapparaît à chaque fois dans un état identique. C'est donc qu'il se doit d'être différent et mieux vaut l'anticiper.

3.

Jusqu'où la délocalisation dans l'assurance ?

■ Philippe Trainar

Introduction

■ Vincent Delbecque, Isabelle Méjean, Lise Patureau

Enjeux théoriques de la délocalisation

■ El Mouhoub Mouhoud

La délocalisation des services : potentialités et réalités

■ Jean-Claude Augros

La délocalisation des formations d'actuaire

■ Arnaud de Bresson et Edouard-François de Lencquesaing

Délocalisation : défis pour la Place de Paris

■ Michel Taly

La fiscalité incite-t-elle à délocaliser ?

■ Christophe Arrebolle

Assistants, où s'implanter ?

■ Reyda Ferid Benbouzid

L'espace euro-maghrébin d'assurance existe-t-il ?

■ Philippe d'Arvisenet et Céline Choulet

La stratégie d'internationalisation des institutions financières

INTRODUCTION

Philippe Trainar

Chief Economist, Scor

A bien des égards, la délocalisation est un terme polémique. Pour preuve, la réaction de nos auteurs qui ont en général préféré parler d'expansion ou de développement à l'international, ou encore d'investissement direct, perçus comme moins connotés axiologiquement.

Pourtant, l'enjeu n'est pas que polémique ; et même si tel terme est affecté d'une valeur négative et tel autre d'une valeur positive ou neutre, il convient à tout le moins de s'interroger sur le fait de savoir si nous nous trouvons confrontés aujourd'hui plutôt à des stratégies de délocalisation de certains services – notamment de certains services dans le secteur financier et l'assurance – ou si, au contraire, nos entreprises ne font qu'acquérir une dimension nouvelle qui leur ouvre des opportunités complémentaires plutôt que substituables. La question mérite d'être posée dans le secteur des services financiers, et plus particulièrement dans le secteur de l'assurance.

La délocalisation fait au mieux référence à un jeu à somme nulle de l'internationalisation de nos entreprises. Dans sa version extrême, elle fait même l'hypothèse d'un jeu à somme négative, voire d'un jeu à somme négative pour tous les pays. Il est vrai que ces versions extrêmes sont en général très polémiques et s'appuient plutôt sur quelques anecdotes soigneusement choisies et quelque peu hâtivement généralisées. L'approche en termes de délocalisation met l'accent sur des choix économiques qui sont en fait des arbitrages économiques dont il ne faut pas sous-estimer la réalité :

- entre un travail national cher, en raison des coûts directs salariaux ou des coûts indirects (lois

sociales etc.), et un travail étranger équivalent mais moins cher : le sentiment prévaut que cet arbitrage porte essentiellement sur les emplois les moins qualifiés et sur la portion du marché du travail la plus fragile ;

- entre un marché très régulé, qui impose notamment des exigences en capital élevées aux institutions financières et des contraintes prudentielles tatillonnes, et un marché beaucoup moins régulé, où le coût de gestion est allégé ;

- entre une économie qui impose aux entreprises une fiscalité directe et indirecte, locale et nationale élevée, et une économie qui réduit la fiscalité sur les entreprises, quitte à se rattraper éventuellement sur les ménages, comme c'est le cas en Suisse.

À l'inverse, l'expansion internationale fait référence à un jeu à somme positive. Il y a plus à gagner de l'internationalisation qu'il y a à perdre pour une économie prise collectivement comme l'économie française. L'expansion internationale recèle une mine d'opportunités. Et s'il y a des perdants dans cette expansion, il y a encore plus de gagnants. Le problème à gérer est celui de la reconversion des perdants ou, si la reconversion est impossible, celui de leur indemnisation ; car il ne faut pas oublier qu'il suffirait que ces perdants se coalisent pour freiner cette expansion internationale et anéantir le gain que les gagnants peuvent espérer en tirer. L'approche en termes d'expansion met l'accent sur la création de valeur liée :

- au rapprochement par rapport au marché local qui permet de mieux s'adapter à la demande locale et de réduire les coûts de transports ;

- au rapprochement par rapport à des ressources difficilement délocalisables pour des raisons de coût

(matières premières) ou de préférences (compétences) ;
 - au rapprochement d'un pôle géographique qui attire compétences, activités, demandes, ressources, etc. (places financières, pôle technologique etc.).

Les travaux empiriques confirment, en moyenne, l'hypothèse d'un jeu à somme substantiellement positive, avec quelques cas de jeux à somme marginalement négative. On peut considérer ce résultat comme solide. Les doutes portent beaucoup plus sur les secteurs industriels, ce qui n'est pas étonnant étant donné le mouvement long de désindustrialisation de nos économies. À l'inverse, les services, et notamment les services financiers, comme l'assurance, ont été considérés comme relativement peu exposés au risque de jeux à somme nulle ou négative, et cela pour deux raisons principales dont il est important d'examiner la pertinence.

Tout d'abord, les marchés de services ont été longtemps considérés comme des marchés relativement fermés du fait de leur nature (services de proximité : par définition, l'agent d'assurance ne peut pas être délocalisé en Asie), de l'importance des spécificités culturelles (langue, habitudes sociales etc.) ou des cloisonnements créés par les législations nationales (la régulation d'assurance fragmente l'espace en marchés nationaux relativement étanches). Le fait est que ces trois arguments se sont révélés fragiles. La nature de service de proximité n'empêche pas de trouver un intérêt à s'internationaliser, bien au contraire, puisque cela procure un gain de diversification qui réduit le risque pour l'entreprise. Les spécificités culturelles ne sont plus un obstacle depuis que s'est diffusée une *koinè* anglaise à travers le monde et que les échanges intellectuels ont incité les consommateurs à rechercher les meilleures solutions à travers le monde. Enfin, l'étanchéité des législations nationales réduit les économies d'échelle potentielles de l'internationalisation, mais elle permet aussi à ceux qui s'internationalisent de développer des activités relativement protégées, voire de bénéficier de rentes de situation qui leur garantissent de pouvoir amortir leur investissement initial d'entrée sur le marché sans trop de difficultés. Enfin, le service est par nature

assez largement immatériel et sa traçabilité est difficile à établir avec certitude, ce qui ne peut que favoriser sa mobilité internationale.

Ensuite, les marchés de services ont été considérés comme des marchés à haute valeur ajoutée, où des pays comme le nôtre, et de façon plus générale les pays développés, étaient censés disposer d'un avantage comparatif durable. Ils ne pouvaient donc pas être affectés par la problématique de l'arbitrage en matière de salaire et de conditions de travail puisqu'ils emploient relativement peu de travail peu qualifié. Cette dernière affirmation n'est d'ailleurs guère contestable, encore qu'il ne faille pas sous-estimer l'existence d'un travail peu qualifié dans ce secteur, qui est directement concurrencé par la main-d'œuvre peu qualifiée des pays moins développés, comme l'ont montré les délocalisations de *call centers* et de plateformes informatiques par les grandes institutions financières, y compris l'assurance. Mais la surprise est moins venue de là que de la découverte que notre travail très qualifié, de type actuariat et comptabilité, pouvait très bien être délocalisé dans des pays à bas salaires où la main-d'œuvre est tout aussi compétente que chez nous, avec des coûts de transfert très réduits dans la mesure où ils se limitent au rachat de PC et à la location de bureaux. Ce phénomène, bien que marginal, doit nous interpeller car il ébranle sérieusement la thèse selon laquelle les problèmes de notre marché du travail se concentreraient sur les travailleurs les moins qualifiés dont les coûts salariaux seraient tirés vers le haut par nos lois sociales (*smic*, 35 heures, protection contre le licenciement, etc.). C'est probablement là un défi majeur que les pouvoirs publics doivent d'autant moins tarder à relever qu'il remet en cause un certain nombre d'idées reçues.

Aujourd'hui, l'assurance illustre particulièrement l'imbrication de tous ces facteurs. Les opinions tranchées ne sont plus de mise. Dans l'expansion des institutions financières à l'international se mêlent à la fois des considérations de délocalisation et des considérations de développement à l'international. Les deux dimensions interagissent de façon complexe, ce qui fait qu'il est difficile de les isoler. Pour autant, il est une chose que

l'on ne retrouve pas dans les faits, c'est le fantasme du plombier polonais. Il existe bien des rentes de situation à travers le monde et des entreprises habiles à les valoriser. Mais ces rentes de situation sont beaucoup moins durables qu'on ne le pense, du fait même de l'internationalisation qui joue dans les deux sens ; car les travailleurs des pays moins développés ne sont pas coupés du reste du monde et ils apprennent à connaître leur propre valeur grâce à l'internationalisation des échanges d'idées, de biens et d'amitiés. En outre, l'exploitation de ces rentes se heurte très souvent à des obstacles insurmontables, comme la corruption, les coûts de production extra-salariaux etc. Le temps de délocaliser des départements d'actuariat, et voilà que les salaires des actuaires indiens ou chinois s'envolent pour dépasser parfois les niveaux des pays développés en raison de la rareté des qualifications correspondantes dans les pays moins développés.

En un mot, dans le débat sur les délocalisations, le terrain est beaucoup plus mouvant, beaucoup moins assuré qu'on ne le pense en général. Les contributions rassemblées pour ce dossier l'illustrent avec une acuité particulière.

Vincent Delbecque, Isabelle Méjean et Lise Patureau présentent une synthèse des enjeux de l'entreprise multinationale. Pour les auteurs, le thème central est celui des investissements directs, avec la distinction entre l'investissement direct horizontal qui recherche un marché, et l'investissement direct vertical qui recherche l'efficacité liée aux délocalisations. Les auteurs montrent que les délocalisations allant de pair avec les réorganisations à l'échelle mondiale, elles améliorent la probabilité de survie de l'entreprise et de l'emploi national.

El Mouboub Mouboud souligne l'importance de la révolution des technologies de l'information dans la localisation des activités de services. Il oppose les services immatériels à contenu cognitif (calcul et recherche financière, etc.) pour lesquels l'approche en termes de délocalisation est appauvrissante, aux services informationnels de consommation intermédiaire standardisables (*call centers*) qui rentrent mieux dans

la problématique des délocalisations. Il souligne donc la forte hétérogénéité des situations dans les services.

Jean-Claude Augros prolonge cette analyse en montrant les effets complexes de l'aide à la formation des élites dans les pays émergents tels le Vietnam ou le Liban pour des formations comme les études d'actuariat. Il met en évidence que c'est un double facteur de délocalisation. Cette formation conduit en effet à la délocalisation des activités pédagogiques et à l'émergence de compétences locales concurrentes très favorables au développement de ces pays, sans que les conséquences sur l'arbitrage des pays initiateurs soient claires.

Arnaud de Bresson et Edouard-François de Lencquesaing estiment que la finance est confrontée au même défi de l'industrie il y a quelques années, mais que la délocalisation se joue entre économies développées. En effet, la menace pour l'emploi dans la finance française vient d'une délocalisation vers des pays où la main-d'œuvre est mieux payée et les implantations sont plus rentables, comme Londres, plutôt que vers des pays émergents ; pour autant, les effets « boule de neige » potentiels ne sont pas moindres, bien au contraire, pour une place comme Paris.

Michel Taly souligne le rôle important joué par la fiscalité dans la localisation des activités, pour toutefois le relativiser immédiatement, en constatant que ce rôle est d'autant plus secondaire que les opérations concernées sont lourdes. Mais, plus que les avantages de court terme, l'auteur souligne l'importance d'une politique fiscale stable, claire et anticipable pour attirer les investissements. De fait, l'entreprise demande avant tout à son directeur fiscal de réduire les risques fiscaux plutôt que d'optimiser la charge d'impôt à court terme.

Christophe Arrebolle analyse la stratégie des assistants dont les délocalisations ou les stratégies internationales sont dictées, très classiquement, par le souci de se rapprocher des besoins du client et d'améliorer le fonctionnement de la chaîne d'intervention en termes de qualité, de délai, de distance de

transport du malade et de coût du traitement. Il en conclut que l'impact des choix salariaux et des conditions de travail, notamment dans le pays d'origine, est finalement peu déterminant.

Reyda Ferid Benbouzid suggère que pour faire un bilan complet des délocalisations, il faut aussi considérer la problématique inverse, c'est-à-dire celle du pays d'accueil. Il souligne que pour pouvoir devenir un territoire ouvert aux services financiers et aux services d'assurance, une zone comme le Maghreb par exemple doit absolument pouvoir prétendre accueillir une demande externalisée de services à valeur ajoutée. C'est à la fois le sens, la raison

d'être et l'enjeu de l'espace euro-maghrébin en cours de constitution.

Philippe d'Arvisenet et Céline Choulet pensent qu'au niveau des institutions financières, la question doit être impérativement abordée aujourd'hui en termes de stratégie internationale plutôt qu'en termes de délocalisation. Ils soulignent notamment que la dynamique bancaire est plus nationale, voire régionale, que strictement mondiale – ce qui, soit dit en passant, l'oppose probablement à l'assurance. Dans ces conditions, la vraie question pour l'avenir est plutôt celle de la montée des services financiers des pays émergents.

ENJEUX THÉORIQUES DE LA DÉLOCALISATION

Vincent Delbecque

EconomiX, Université Paris X Nanterre

Isabelle Méjean

École polytechnique et Crest

Lise Patureau

Thema, Université Cergy-Pontoise

Comme le rappelle l'introduction du rapport du Conseil d'analyse économique de Fontagné et Lorenzi (2005), le thème des délocalisations s'est récemment imposé dans le débat politique et social en France, et plus largement dans les pays industrialisés. Les délocalisations, que l'on peut définir comme des fermetures d'unités de production dans l'économie nationale suivies de réouvertures à l'étranger, s'inscrivent dans le contexte plus large d'une réorganisation globale des activités des entreprises sur une base mondiale. À ce titre, les délocalisations peuvent être analysées comme de l'investissement direct à l'étranger (IDE).

La théorie économique distingue généralement deux types d'IDE. L'IDE dit horizontal est essentiellement motivé par des questions d'accès au marché (« market seeking »). Du point de vue stratégique, il est alors considéré comme le choix d'une entreprise de produire directement sur le marché local plutôt que de produire dans son pays d'origine pour exporter ensuite. L'IDE dit vertical obéit quant à lui à des motifs de recherche d'efficacité (« efficiency seeking »), le choix d'implantation d'unités de production à l'étranger reposant alors sur une comparaison de coûts de production. Il s'inscrit souvent dans une stratégie globale de fragmentation de la production, différents éléments du produit final étant alors produits dans différents pays.

Les analyses empiriques sur le sujet de la délocalisation témoignent de la place qu'occupent aujourd'hui les entreprises multinationales en tant qu'acteurs majeurs de l'économie mondiale. Un travailleur sur cinq du

secteur manufacturier européen est ainsi employé par une entreprise multinationale ; pour les États-Unis, ce chiffre est de un sur sept ¹. L'analyse des flux d'IDE ² permet de rendre compte de l'importance croissante prise par les entreprises multinationales dans le

commerce mondial ces deux dernières décennies. Le phénomène apparaît surtout marqué sur la période 1985-2000, avec un taux de croissance des flux d'IDE de 17,7 % par an, bien supérieur au taux de croissance du PIB mondial (2,5 %) ou des flux mondiaux d'exportations (5,6 %). Cette tendance à la relocalisation de la production a été rendue possible par l'accroissement de la liberté des mouvements de biens et de capitaux sur cette période.

D'où viennent les IDE ? L'offre d'investissements directs étrangers émane principalement des pays développés (90,8 % des flux d'IDE sortants entre 2002 et 2004). Toutefois, depuis la fin des années 1990, la part des entreprises multinationales originaires de pays en développement (essentiellement asiatiques) a sensiblement augmenté, atteignant 25 % en 2006 contre 14 % en 1992 (Cnuced, 2007). Si les pays avancés sont les principaux pourvoyeurs d'IDE, ils en sont également les principaux récipiendaires. Entre 1970 et 2004, la part des pays avancés dans les flux entrants d'IDE a fluctué entre 58 % et 78 %. Là encore, les années 1990 ont témoigné d'une augmentation marquée des flux d'IDE à destination des pays en développement (Asie et Amérique latine essentiellement, avec une place prépondérante pour la Chine au sein des pays asiatiques). Le constat selon lequel la majorité des flux d'IDE ont lieu entre pays développés est généralement interprété comme un signe de la prépondérance des IDE de type horizontal. Les coûts de production étant relativement similaires dans ce groupe, ces investissements ont a priori pour objectif d'atteindre à moindre coût des marchés riches, donc stratégiques. Néanmoins, la part croissante des flux d'IDE en direction des pays en développement témoigne de l'augmentation des IDE de type vertical, en lien avec la fragmentation des processus productifs (Yi, 2003).

Cette mondialisation des processus productifs amène les gouvernements nationaux à s'interroger sur la manière d'intégrer ces problématiques dans leurs décisions de politique économique. La position des décideurs politiques nationaux n'est pas sans ambiguïté : s'ils luttent pour attirer les IDE

d'entreprises étrangères, ils s'alarment aussi de la fermeture de sites nationaux, délocalisés à l'étranger. Surtout, ces décisions ne s'appuient pas toujours sur des arguments économiquement fondés. Cet article a pour ambition de contribuer à éclaircir les termes économiques du débat. Pour cela, nous étudierons donc tout d'abord les déterminants des IDE. Nous passerons ensuite en revue les effets des IDE à attendre sur les pays émetteurs et récepteurs, avant d'aborder la question des enjeux en termes de politique économique.

Les déterminants des IDE

De nombreux travaux empiriques ont récemment exploité des données agrégées, sectorielles ou individuelles, pour essayer de comprendre les déterminants de l'IDE. Cette étape est en effet essentielle pour connaître les marges de manœuvre éventuelles qu'ont les autorités politiques confrontées au problème des délocalisations.

Le fait stylisé le plus robuste de cette littérature est que la taille du marché, aussi appelé « potentiel de marché », est le facteur prépondérant de la décision d'IDE. Le lien entre la décision d'investir et la taille du marché local s'explique assez facilement dans le cadre des « nouvelles théories du commerce » développées à la suite de Krugman (1991). Ces modèles montrent qu'en présence de barrières à l'échange international et d'économies d'échelle, il existe un volume seuil de ventes au-delà duquel il est préférable pour une entreprise de servir le marché cible directement en y établissant une filiale plutôt que d'exporter, c'est-à-dire de faire de l'IDE horizontal (Head et Ries, 2001). Il faut souligner que cette notion de potentiel de marché ne se limite pas à la demande émise par le pays cible lui-même, mais qu'elle intègre également celle des pays voisins : une entreprise qui établit une filiale en Belgique accède par la même occasion à tout le marché européen (Head et Mayer, 2004).

Les barrières à l'échange international constituent également un déterminant important de l'IDE. La littérature empirique a ainsi étudié le rôle de ses différentes dimensions (coût de transport, distance, obstacles liés à la politique commerciale, etc.). Les travaux sur données agrégées, dominées par de l'IDE horizontal, montrent que les ventes réalisées par des filiales à l'étranger sont d'autant plus importantes relativement au commerce que les obstacles à l'échange international sont élevés (Brainard, 1997, Yeaple, 2003). À l'inverse, quand les IDE de type verticaux peuvent être identifiés, il ressort que des coûts de transport élevés freinent la décision d'IDE (Hanson, Mataloni et Slaughter, 2001). Les barrières au commerce découragent les IDE verticaux en venant augmenter le coût d'échange des différentes composantes entre unités de production.

Des études empiriques récentes sur données individuelles ont permis de mettre en évidence le rôle des effets d'agglomération entre firmes d'un même secteur. En effet, le regroupement d'entreprises peut créer des externalités positives (Head, Ries et Swenson, 1995, 1999). Ces externalités sont liées, par exemple, à l'accès à une main-d'œuvre spécialisée ou à la proximité de pôles de recherche et développement. L'agglomération permet également le renforcement des liens verticaux entre entreprises (fournisseurs et clientes) (Fujita, Krugman et Venables, 1999). De telles synergies ont été mises en évidence par Amiti et Javorcik (2008).

La recherche d'optimisation des coûts de production est à la base de l'IDE qualifié de vertical. L'entreprise cherchant à optimiser son fonctionnement choisit de s'établir dans le pays qui lui offre la plus faible fonction de coût. Le niveau des salaires et, plus généralement, des différents éléments du coût du travail ont alors un rôle important. Théoriquement, on s'attend ainsi à ce qu'un niveau de rémunération élevé dans l'économie d'accueil soit un facteur désincitatif de l'IDE. Les résultats empiriques amènent pourtant à des résultats contrastés. Si Amiti et Javorcik (2008) estiment un effet significativement négatif du salaire en étudiant les choix de localisation d'entreprises

entre différentes provinces chinoises, Head et Mayer (2004) et Devereux et Griffith (1998) obtiennent que le niveau des rémunérations joue un rôle non significatif sur les choix d'IDE des entreprises respectivement japonaises et américaines au sein de l'Union européenne.

Plus récemment, la littérature s'est penchée sur le rôle du mode de régulation du marché du travail qui, en affectant la détermination des salaires dans l'économie, est susceptible d'affecter les performances de l'entreprise et donc ses décisions d'investissements. Elmeskov, Martin & Scarpetta (1998), Görg (2002), Haaland, Wooton & Faggio (2002) et Javorcik & Spatareanu (2005) montrent qu'un degré de protection de l'emploi élevé a un effet désincitatif sur l'IDE. Une étude plus systématique de Delbecq, Méjean et Patureau (2008) des différents aspects de la régulation du marché du travail montre que les pays dans lesquels le degré de centralisation des négociations de salaire est élevé, les charges salariales sont importantes ou le salaire minimum est contraignant ont une probabilité plus faible d'être choisis comme lieu d'implantation de filiales d'entreprises françaises. Néanmoins, l'impact quantitatif des institutions du marché du travail sur la probabilité de s'implanter est limité en comparaison d'autres déterminants de l'IDE, comme le potentiel de marché ou l'accès aux fournisseurs.

Parce qu'elle intervient dans la valeur du profit opérationnel des entreprises, la théorie suggère que la politique fiscale influence les choix de localisation des filiales à l'étranger. Il ressort d'un certain nombre d'études empiriques que les entreprises ont un avantage à s'implanter dans les pays où l'impôt sur les bénéfices des sociétés est faible (Devereux, 2007). Néanmoins, certains travaux soulignent que l'impact négatif de la fiscalité et du coût du travail s'affaiblit à mesure que les coûts liés aux échanges augmentent (Delbecq, 2008 ; Exbrayat, Gaigné et Riou, 2008).

Deux principaux enseignements peuvent être tirés de ce qui précède. Tout d'abord, la littérature empirique s'accorde pour reconnaître que le déterminant

majeur des choix de localisation des entreprises multinationales est le potentiel de marché, ce qui est cohérent avec le fait stylisé selon lequel la majorité des flux d'IDE sont à destination des pays développés. Vient ensuite le niveau des salaires, qui influence principalement l'IDE de type vertical dans des secteurs à fort contenu de main-d'œuvre. Enfin, le cadre réglementaire, institutionnel et fiscal national compte dans les déterminants des IDE. Au travers de leur action sur ces différentes dimensions, les gouvernements peuvent donc agir pour inciter les entreprises multinationales à s'implanter sur le territoire national. Nous reviendrons sur ce point. Avant cela, il convient d'étudier les effets attendus des IDE sur l'économie du pays d'accueil comme du pays d'origine des IDE.

Les effets des investissements directs étrangers

Mesurer l'impact des entreprises multinationales est un travail difficile du fait de la multiplicité des canaux de transmission potentiels et de la difficulté de spécifier le contrefactuel : que ce serait-il passé en l'absence d'IDE ? Nous passons ici en revue les effets attendus de l'IDE dans le pays hôte et le pays d'origine, et les résultats des études empiriques sur cette question.

Sur le plan théorique, les canaux de transmission des IDE sur l'économie du pays d'accueil et celle du pays d'origine sont organisés en trois groupes : les effets sur le marché des produits, les effets sur le marché des facteurs et les effets d'externalité. Sur le premier point, la question majeure est de savoir si l'arrivée d'une entreprise multinationale augmente la production nationale, ou si elle se substitue à une activité locale. En ce qui concerne le marché des facteurs, la majorité des débats se concentre sur l'impact en termes d'emploi. Le premier aspect de la question a trait à la demande globale de travail : l'arrivée d'une entreprise multinationale augmente-t-elle

l'emploi, et inversement des flux sortant d'IDE réduisent-ils la demande de travail dans le pays d'origine ? Le second aspect renvoie à l'impact de l'IDE sur la composition de la demande de travail et la demande relative de travail qualifié et non qualifié. Enfin, la présence d'entreprises multinationales est susceptible d'engendrer des bénéfices importants pour le pays hôte au travers d'un ensemble d'externalités, telles que les transferts de technologie aux entreprises locales, l'acquisition de nouvelles techniques de travail ou une meilleure connaissance des marchés. Les réponses théoriques à ces questions sont loin d'être univoques et ne sauraient être complètes sans l'analyse empirique.

■ Effets sur la production

La question de l'impact de l'IDE sur la production agrégée est liée au problème de la performance relative des entreprises multinationales et des entreprises locales. L'analyse de données d'entreprises montre que la productivité moyenne du travail dans les filiales étrangères d'entreprises multinationales est entre 30 % et 70 % plus élevée que dans les entreprises nationales. Le différentiel est atténué, mais reste significatif, avec des techniques économétriques plus sophistiquées tenant compte notamment des caractéristiques spécifiques aux entreprises. Parallèlement, les entreprises multinationales sont plus productives, en moyenne, que les entreprises dont l'activité est concentrée dans un seul pays (Griffith, 1999, Barba Navaretti et Castellani, 2003). De surcroît, les entreprises multinationales ont une taille suffisante pour développer des services spécifiques (recherche-développement, marketing, etc.) enrichissant la valeur ajoutée globale et la performance moyenne.

Ces résultats suggèrent que, quand une entreprise nationale transfère une partie de sa production à l'étranger, ou quand inversement elle est achetée par des investisseurs externes, sa performance est généralement meilleure que si elle n'avait pas investi à l'étranger, ou si elle était restée purement nationale, ce qui devrait in fine augmenter la production nette dans l'économie d'origine.

■ Effets sur l'emploi

Même si les flux d'IDE sortants renforcent la performance des entreprises dans l'économie nationale, le volume des activités conduites dans l'économie domestique peut décliner, dès lors que des employés sont licenciés, des sites de production rationalisés ou fermés. Les effets sur l'emploi ne sont donc pas positifs. Les prédictions théoriques sur ce point sont ambiguës. Elles dépendent notamment de savoir si l'emploi et la production domestiques et à l'étranger sont complémentaires ou substituables.

Cette question est ainsi à l'origine d'un grand nombre d'études empiriques (Head et Ries, 2001, Blonigen, 2001). Ces études montrent que les IDE de type vertical sont généralement complémentaires des activités domestiques : l'entreprise qui transfère une partie de sa production à l'étranger crée parallèlement de nouveaux emplois domestiques, permettant d'assurer la logistique entre unités de production ou d'assembler les composants produits à l'étranger. En ce qui concerne les IDE horizontaux, les résultats montrent que les emplois créés à l'étranger sont en partie substituables aux emplois domestiques, mais que l'ampleur de cette substitution reste faible.

Une seconde question qui émerge dans le débat sur la globalisation et l'emploi est celle des effets des entreprises multinationales sur la répartition de la demande de travail qualifié et non qualifié. Les résultats empiriques suggèrent que l'intensité de la demande domestique en main-d'œuvre qualifiée augmente quand les entreprises nationales investissent à l'étranger, surtout s'il s'agit d'IDE dans des pays en développement (Head et Ries, 2002). Ce résultat confirme l'hypothèse selon laquelle l'IDE vertical engendre une relocalisation des étapes de production à fort contenu de main-d'œuvre peu qualifiée dans des pays où ce type de travail est relativement abondant. La question de savoir si les entreprises multinationales emploient plus de travailleurs qualifiés que les entreprises nationales dans le pays d'accueil est en revanche beaucoup moins tranchée sur le plan empirique.

■ Effets d'externalité

Enfin, la littérature empirique s'est penchée sur l'analyse des effets des entreprises multinationales en matière d'externalités. En plus de leur propre performance, les entreprises multinationales sont susceptibles d'avoir un effet sur la performance des entreprises locales à travers différentes formes d'externalités. Si certains travaux sur la Grande-Bretagne suggèrent la présence d'externalités positives dues aux entreprises multinationales (Griffith, Redding et Simpson, 2003), la majorité des études ne trouvent pas d'effet significatif des entreprises multinationales sur l'efficacité du pays d'accueil. De surcroît, un consensus se dégage pour montrer que les effets d'externalité sont d'une ampleur très limitée dans les pays en développement. Ceci a comme implication importante que les IDE entrants ne jouent véritablement aucun rôle dans la transformation de la production domestique des pays les moins avancés.

Les enjeux de politique économique

Une fois définis les facteurs déterminant les décisions d'investissement et les conséquences macroéconomiques qu'elles peuvent avoir, on dispose de tous les outils nécessaires pour envisager les marges de manœuvre qu'ont les autorités politiques pour encourager les IDE entrants.

■ Le potentiel de marché

Parce que le potentiel de marché apparaît comme le déterminant majeur des flux entrants d'IDE, son exploitation apparaît cruciale. Cet aspect est en grande partie exogène à l'action publique : si la Chine a attiré tant d'IDE sur la période récente, ce n'est pas seulement parce que les coûts du travail y sont moindres ; c'est surtout parce que c'est un marché

dynamique qui devient stratégique pour les entreprises multinationales. Les politiques d'intégration régionale sont néanmoins susceptibles d'augmenter l'attractivité d'un pays. Barrell et Pain (1999) démontrent empiriquement l'impact positif de la création du marché unique européen sur les IDE entrant des pays membres. La tendance des investissements entrant au cours de la période 1978-1994 est ainsi inférieure à celle qu'on observe sur la sous-période 1989-1994.

■ Politiques de subventions

Les externalités d'agglomération peuvent être encouragées par des politiques locales de subventions ou d'allègements de charges (Head, Ries et Swenson, 1995, Lambertini et Peri, 2001). Les pôles de compétitivité créés en France en 2005 en sont un exemple. Malheureusement, l'impact de cette mesure sur l'attractivité de la France est pour l'instant difficile à mesurer du fait de l'absence de recul statistique. Il faut noter cependant que ce type de mesures d'incitation à l'IDE sont complexes et doivent être adaptées au type d'IDE ciblé (Blomström, 2002).

■ Concurrence fiscale

La concurrence fiscale peut également être une manière d'augmenter l'attractivité d'un pays. Au cours des années 1990, l'Irlande a ainsi assis une partie de son développement sur une fiscalité avantageuse, attirant un grand nombre de multinationales américaines. Néanmoins, l'efficacité d'une telle politique dépend des contreparties qu'elle implique en termes de dépenses publiques. Hartman (1981) et Bénassy, Gopalraja et Trannoy (2007) montrent en effet que le niveau des infrastructures (transport, communication) ou des investissements immatériels (enseignement, recherche) sont également pris en compte par les investisseurs.

■ Fonctionnement du marché du travail

Concernant le fonctionnement du marché du travail, les pays développés sont susceptibles de

souffrir d'un « désavantage comparatif » important face à des pays en développement aux normes sociales moins contraignantes. Il faut noter cependant que les secteurs de spécialisation des pays développés et des pays en développement sont très différents et que leurs marchés du travail ne sont pas en concurrence directe. Ainsi, les résultats empiriques de Delbecque et al. (2008) montrent que les effets négatifs de la réglementation du marché du travail sur l'attractivité sont plus prononcés quand on considère un arbitrage entre différents pays de l'OCDE que lorsqu'on compare les IDE dans des pays industrialisés et dans des pays en développement. Contrairement à ce que l'on peut penser, la concurrence sociale s'exerce donc surtout entre pays développés, qui peuvent plus facilement coopérer de façon à maintenir des standards sociaux élevés.

Finalement, il faut souligner que l'efficacité des différentes politiques d'attractivité, basées sur la fiscalité ou les contraintes du marché du travail, dépend en partie de caractéristiques structurelles des pays récepteurs. Certains pays disposent d'une « rente d'agglomération », c'est-à-dire d'une taille suffisante pour rester attractifs tout en conservant des niveaux de fiscalité ou des normes sociales élevées (Baldwin et Krugman, 2004). Par ailleurs, ces politiques doivent être ciblées afin de promouvoir l'activité des secteurs nationaux par le biais des productions intermédiaires ainsi que le transfert de technologie permettant d'améliorer la productivité de l'économie d'accueil (Hanson, 2001, Larrain, 2000).

Quelles recommandations de politique économique peut-on tirer de cette analyse ? Sur la période récente, la concurrence des pays émergents a exercé une pression sur les entreprises des pays industrialisés, qui y répondent en cherchant à augmenter leur productivité. Cela passe notamment par une rationalisation de la production et un fractionnement de la chaîne de valeur ajoutée au niveau international. Cette nouvelle organisation des entreprises modifie la composition de la demande de travail, en défaveur des travailleurs non qualifiés. Dans ce contexte, les décideurs politiques doivent-ils freiner la multinationalisation des entreprises ? Ou, au contraire, étudier

les potentialités offertes en termes de création d'emplois et les conditions les favorisant ? Comme le souligne le rapport du Conseil d'analyse économique (2005), les travaux disponibles montrent que la réorganisation des entreprises sur une base mondialisée augmente leur probabilité de survie dans un environnement international plus complexe et instable. Vouloir freiner ce processus serait à l'inverse susceptible de les fragiliser, et apparaît ainsi comme une tentation néfaste. La responsabilité des décideurs politiques est alors d'accompagner les mutations nécessaires de l'économie. Pour éviter les répercussions négatives sur l'emploi, il apparaît impératif d'accompagner les travailleurs les plus fragilisés et de favoriser l'ajustement de l'offre de travail par des politiques de formation adaptées. Des partenariats industriels ciblés peuvent également se révéler efficaces dans la mesure où ils permettent d'augmenter l'attractivité du territoire national. C'est dans un investissement accru dans l'enseignement supérieur et la recherche, qui contribue à la formation de travailleurs qualifiés, et mené en lien étroit avec les entreprises industrielles, qu'il faut sans doute voir la solution d'une sortie « vers le haut » du processus de mondialisation pour les économies industrialisées.

Notes

1. Ces chiffres, ainsi que la plupart des faits stylisés de cet article, sont tirés de Barba-Navaretti et Venables (2005).
2. Selon la définition de l'OCDE et du FMI, est considéré comme IDE un investissement dans une entreprise étrangère, tel que l'entreprise qui investit détient au moins 10 % des parts ordinaires, et qui est entrepris dans l'objectif d'établir une relation durable et avec une influence significative sur le management de l'entreprise étrangère.

Bibliographie

AMITI M. ; JAVORCIK B.S., « Trade Costs and Location of Foreign Firms in China », *Journal of Development Economics* n° 85 (1-2), 2008, pp.129-149.

AZÉMAR C. ; DELIOS A., « The Tax Sparing Provision Influence: A Credit Versus Exempt Investors Analysis », *Department of Economics, University of Glasgow Working Paper* n° 2007-31, 2007.

BALDWIN R.E. ; KRUGMAN P., « Agglomeration, Integration and Tax Harmonisation », *European Economic Review* n°48, 2004, pp. 1-23.

BARRELL R. ; PAIN N., « Domestic Institutions, Agglomeration and Foreign Direct Investment in Europe », *European Economic Review* n° 43, 1999, pp. 925-934.

BARBA-NAVARETTI G. ; CASTELLANI D., « Does investing abroad affect performance at home ? Comparing Italian multinational and national enterprises », *Centro Studi Luca d'Agliano Development Studies Working paper* n° 180, 2003.

BARBA-NAVARETTI G. ; VENABLES A.J., *Multinational Firms in the World Economy*, éd. Barba-Navaretti G. et Venables A.J., Princeton University Press, 2005.

BÉNASSY-QUÉRÉ A. ; FONTAGNÉ L. ; LAHRÈCHE-RÉVIL A., « How Does FDI React to Corporate Taxation ? », *International Tax and Public Finance* n° 12(5), 2005, pp. 583-603.

BÉNASSY-QUÉRÉ A. ; GOBALRAJA N. ; TRANNOY A., « Tax and Public Input Competition », *Economic Policy* n° 22, 2007, pp. 385-430.

BLONIGEN B., « In search of substitution between foreign production and exports ». *Journal of International Economics* n° 53, 2001, pp. 81-104.

BLOMSTRÖM M., *The Economics of International Investment Incentives*, International Investment Perspectives, OECD, 2002, pp. 165-183.

BRAINARD S.L., « An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade », *American Economic Review* n° 87, 1997, pp. 526-544.

Cnuced, « Rapport sur l'investissement dans le monde », 2007.

DELBECQUE V., « Tax Competition and Foreign Direct Investment: Assessing the Role of Market Potential and Trade Costs in a "Footloose Capital" », *Framework, Economix Working Papers* DT n° 2008-18, 2008.

DELBECQUE V. ; MÉJEAN I. ; PATUREAU L., « Social competition and firms location choices », document de travail Cepii n° 2008-12, 2008.

- DEVEREUX M.P., « The Impact of Taxation on the location of Capital, Firms and Profit: A Survey of empirical Evidence », *Oxford University Centre for Business Taxation, Working Paper* n° 07/02, 2007.
- DEVEREUX M.P. ; GRIFFITH R., « Taxes and the location of production: evidence from a panel of US multinationals », *Journal of Public Economics*, n° 68, 1998, pp. 335-367.
- ELMESKOV J. ; MARTIN J.P. ; SCARPETTA S., « Key Lessons for Labour Market Reforms: Evidence from OECD countries' experiences », *Swedish Economic Policy Review* n° 5, 1998, pp. 205-252.
- EXBRAYAT N. ; GAIGNÉ C. ; RIOU S., Trade Integration, Tax Policies and Labour market Regimes, Mimeo, 2008.
- FONTAGNÉ L. ; LORENZI J.H., « Désindustrialisation, délocalisations », Rapport du Conseil d'analyse économique n° 55, 2005.
- FUJITA M. ; KRUGMAN P. ; VENABLES A.J., *The spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, 1999.
- GÖRG H., « Fancy a Stay at the "Hotel California"? Foreign Direct Investment, Taxation and Firing Costs », *IZA Discussion Paper Series* n° DP 665, 2002.
- GRIFFITH R., « Using the ARD establishment-level data to look at foreign ownership and productivity in the United Kingdom », *Economic Journal* n° 109, 1999, pp. 416-442.
- GRIFFITH R. ; REDDING S.J. ; SIMPSON H., « Productivity convergence and foreign ownership at the establishment level », *CEPR Discussion Paper* n° 3765, 2003.
- HAALAND J.I. ; WOOTON I. ; FAGGIO G., « Multinational Firms: Easy Come, Easy Go? », *FinanzArchiv*, n° 59-1, 2002, pp. 3-26.
- HANSON G., « Should Countries Promote Foreign Direct Investment? », *UNCTAD G-24 Discussion Paper* n° DP 9, 2001.
- HANSON G. ; MATALONI R.J. ; SLUGHTER M., « Expansion Strategies of US multinational firms », in *Brookings Trade Forum* 2001, éd. D. Rodrik et S. Collins, 2001, pp. 245-282.
- HARTMAN D.G., « Tax Policy and Foreign Direct Investment », *NBER Working Paper Series* n° 689, June 1981.
- HEAD K. ; MAYER T., « Market potential and the location of Japanese investment in the European Union », *Review of Economic and Statistics* n° 86(4), 2004, pp. 959-972.
- HEAD K. ; RIES J., « Overseas investment and firm export », *Review of International Economics* n° 58, 2001, pp. 306-325.
- HEAD K. ; RIES J., « Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms », *Journal of International Economics*, n° 58, 2002, pp. 81-105.
- HEAD K. ; RIES J. ; SWENSON D., « Agglomeration Benefits and Location Choice : Evidence from Japanese Manufacturing Investments in the United States », *Journal of International Economics* n° 38, 1995, pp. 223-247.
- HEAD K. ; RIES J. ; SWENSON D., « Attracting Foreign Manufacturing: Investment Promotion and Agglomeration », *Regional Science and Urban Economics* n° 29, 1999, pp. 197-218.
- JAVORCIK B.S. ; SPATAREANU M., « Do Foreign Investors Care About Labor Market Regulations? », *CEPR Discussion Papers* n° 4839, 2005.
- KRUGMAN P., « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy* n° 99(3), 1991, pp. 483-99.
- LAMBERTINI L. ; PERI G., « Fiscal Incentives and Industrial Agglomeration », *Boston College Working Papers in Economics* n° 80, 2001.
- LARRAIN F.B. ; LOPEZ-CALVA L.F. ; RODRIGUEZ-CLARE A., Intel: « A Case Study of Foreign Direct Investment in Central America », *CID Harvard University Working Paper* n° 58, 2000.
- YEAPLE S., « The role of skill endowments in the structure of US outward foreign investments », *Review of Economics and Statistics*, n° 85, 2003, pp. 726-734.
- YI K.M., « Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade? », *Journal of Political Economy* n° 111(1), 2003, pp. 52-102.

LA DÉLOCALISATION DES SERVICES : POTENTIALITÉS ET RÉALITÉS

El Mouhoub Mouhoud

Professeur d'économie à l'université Paris Dauphine

Leda (Laboratoire d'économie de Dauphine)

Longtemps les économistes ont regardé avec beaucoup d'optimisme le phénomène des délocalisations, qu'ils eurent l'habitude de circonscrire aux industries manufacturières à fort contenu de main-d'œuvre non qualifiée et à certains secteurs d'activité (habillement, chaussure, produits électroniques et électriques). Cet optimisme est en partie fondé sur les prédictions de la théorie traditionnelle du commerce international et de celle de la compensation : les emplois détruits sectoriellement et localement devraient être compensés par des créations au niveau macroéconomique et à long terme ¹. Si cet effet de compensation s'avère bien historiquement confirmé, l'inquiétude est relancée avec l'extension toute récente des délocalisations ² aux activités de services, considérées pourtant comme des secteurs non échangeables et donc en mesure de compenser les emplois perdus dans l'industrie. En effet, depuis le début des années 1990, à la faveur de la libéralisation du commerce international des services et de la diffusion des technologies de l'information et de la communication (TIC), les services font l'objet non seulement d'une internationalisation croissante mais aussi d'une délocalisation de leur production.

Les services représentent aujourd'hui les deux tiers du PIB et des investissements directs étrangers (IDE) dans les pays développés, et de 20 à 25 % du commerce international ³. Quatre modes de libéralisation définissent le commerce international de services dans le cadre de l'OMC (selon l'Accord général sur le commerce de services) ⁴. Cette internationalisation croissante des activités de services est dominée par le mode 3 (présence commerciale), passant par des investissements directs à l'étranger pour des motifs d'accès aux marchés. Le mode 1 (prestations de services à distance), qui inclut les opérations de délocalisation ayant pour effet la substitution des emplois à l'étranger aux emplois nationaux du pays donneur d'ordre, ainsi que le

mode 4 (migrations temporaires) demeurent minoritaires. Le mode 2 (déplacement des consommateurs comme pour le tourisme) est important pour certains pays dont la France ⁵.

Il faut se méfier de l'effet d'optique selon lequel l'extension aux services, grâce aux TIC, du principe de décomposition ou de fragmentation internationale de la chaîne de valeur préfigurerait une spectaculaire et inexorable délocalisation des services et une concurrence des travailleurs d'emblée au niveau mondial ⁶.

Le potentiel de délocalisation des activités de services ou de fragments d'activités (centres d'appel,

comptabilité, informatique, information...) doit être mieux documenté. L'économie géographique permet de savoir quelles sont les activités mobiles et délocalisables et quelles sont celles qui ont vocation à rester et à se développer sur les territoires des pays développés. Ensuite, il convient d'analyser plus finement les délocalisations proprement dites : logiques, formes, relocalisation dans les pays d'origine après des délocalisations inefficaces.... Il faut également tenir compte de la nature des services en jeu et des modes de coordination entre partenaires pour avoir une idée moins schématique et moins caricaturale des effets des TIC sur la délocalisation des services dans les pays à bas salaires.

Les principes de la localisation géographique des services

Comment prendre en compte la localisation des activités de services compte tenu de leur nature immatérielle ? Un critère simple et mesurable permettant de différencier les services non échangeables (non délocalisables) et les services échangeables (délocalisables) est celui proposé par Paul Krugman (1991). Les services non échangeables seraient distribués proportionnellement à la demande au niveau élémentaire des territoires (dispersion), tandis que les services échangeables pourraient être concentrés dans un endroit et desservir la demande à distance.

L'application empirique de cette approche théorique consiste à vérifier si les territoires qui abritent les activités de services concentrés sont vulnérables à la délocalisation des emplois (services mobiles), tandis que les territoires qui abriteraient des services non ou peu mobiles (non échangeables) seraient davantage à l'abri de ces mouvements de délocalisation.

La concentration permet aux services échangeables de bénéficier de rendements d'échelle et d'économies d'agglomération.

Reprenant cette idée, Bradford Jensen et Kletzer (2005) ont, dans le cas des États-Unis, classé les activités de services décomposées de manière assez fine en activités non échangeables (36 % des activités de services des États-Unis), moyennement échangeables (près de 37 %) et fortement concentrées donc échangeables ou délocalisables (près de 30 %). L'analyse des emplois et de leurs caractéristiques permet de mettre en évidence une part élevée d'emplois délocalisables ou échangeables de manière dominante dans les secteurs des services échangeables, mais représentant également 10 % des emplois dans les secteurs de services non échangeables. Au total, près d'un tiers des emplois des services sont potentiellement délocalisables ; mais ces emplois sont également majoritairement qualifiés, ce qui limite le risque de leur délocalisation dans les pays à bas salaires.

Les services les plus concentrés sont surtout des services informationnels (finance, assurance, services scientifiques et professionnels, management, etc.). Les services les moins concentrés, les plus dispersés, concernent la santé, le social, l'art, les loisirs, les services aux personnes, etc.

Les emplois les plus concernés par le potentiel de délocalisation concernent certaines opérations financières bancaires (délocalisables à 68 %), les activités liées à « l'informatique et mathématiques » (délocalisables à 100 %), l'architecture et l'ingénierie (délocalisables à 63 %) ⁷. Du côté des personnels non qualifiés, 90 % des emplois dans la maintenance, l'installation, la réparation ou les transports seraient délocalisables.

Un travail récent appliqué au cas français, mené par Barlet et alii (2008) pour la Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires (Diact), groupe « Économie des services et territoires », utilise cette même approche ⁸. Les secteurs de services les plus concentrés (échangeables) sont les transports aériens, les services de recherche et développement, les services d'assurance, les activités audiovisuelles et les activités informatiques. Ces cinq secteurs représentent 881 154 emplois en 2005.

Une délocalisation potentielle vers les pays à faibles coûts qui s'accélère...

A côté de certaines estimations hasardeuses, il existe plusieurs études sérieuses sur les emplois directement délocalisables, sous forme de sous-traitance internationale en particulier (*oustourcing*, *offshoring*). Ainsi, van Welsum et Vickery (2005) ont calculé la part des emplois dans les fonctions de services qui peuvent être directement délocalisées. Les données d'emplois sont sélectionnées en examinant de manière détaillée les tâches et les fonctions des services en suivant quatre critères de « délocalisabilité » : l'intensité d'usage des TIC ; la transférabilité du service à distance à l'aide des TIC (centres d'appel par exemple) ; le degré de codification des connaissances ou savoirs dans les activités de services (brevets, logiciels...) ; le caractère facultatif des relations de face-à-face entre fournisseurs et clients.

Le résultat obtenu est qu'environ 20 % des emplois occupés dans de telles fonctions sont potentiellement délocalisables à l'échelle internationale en raison de l'usage intensif des TIC et de l'augmentation du degré d'échangeabilité des services. Blinder (2005) avec d'autres méthodes avance le chiffre de 20 % d'emplois de services délocalisables pour les États-Unis (année 2004). Mankiw et Swagel (2006) relativisent le phénomène et estiment que la sous-traitance internationale est peu susceptible d'avoir engendré une part significative des réductions d'emplois observées lors du ralentissement économique du début des années 2000 aux États-Unis. L'étude de van Welsum et Reif (2006) estime que la part des emplois potentiellement délocalisables dans quatorze pays de l'Union européenne est passée de 17,1 % en 1995 à 19,2 % en 2003. Pour le Canada, l'estimation est proche de 20 % en 2001 pour décliner à 18,6 % en 2003. Non seulement la part des emplois délocalisables ne dépasse pas 19 à 20 % dans tous les pays développés, mais

aussi cette part tend aussi à décliner partout, sauf dans l'Union européenne en raison des délocalisations intracommunautaires liées à l'entrée des nouveaux États membres.

Ces études s'éloignent des estimations catastrophistes des groupes de consultants comme Forrester Research qui avancent le chiffre de 44 % du total de l'emploi. En outre, les données concernant les « emplois délocalisables » ne font pas toujours la distinction entre les délocalisations à la recherche des marchés étrangers et les délocalisations ayant pour but la « réimportation » du service final consommé dans le pays d'origine du fournisseur qui a délocalisé. Or, la plupart des travaux sur données individuelles montrent que les activités de services délocalisées à partir des États-Unis sont des IDE à la conquête des marchés étrangers.

Enfin, comme dans le cas de l'industrie, les emplois perdus par les délocalisations peuvent être compensés par des créations dans les mêmes secteurs en raison des effets de complémentarité entre les délocalisations et la compétitivité dans les pays d'origine des firmes. Mann (2003 et 2004) montre que la sous-traitance internationale (*offshoring*) affecte la composition du travail à l'intérieur d'une activité, y compris en modifiant la composition des qualifications des travailleurs. Environ 125 000 emplois de programmeurs furent perdus entre 1999 et 2003, mais 425 000 emplois furent gagnés pour des ingénieurs informatiques plus qualifiés (et généralement mieux payés), des ingénieurs en software et des analystes. Sur la même période, Mann (2004) note que plus de 500 000 emplois furent perdus dans des emplois de services requérant des « tâches routinières » telles que le télémarketing et la saisie de données.

D'autres études confirment que ce sont les emplois de faible niveau de qualification chez les programmeurs qui sont perdus par les États-Unis en faveur de l'Inde. Des tâches de comptabilité ou de maintenance informatique ont fait également l'objet d'une externalisation internationale.

Mais des métiers hautement qualifiés sont également

concernés : administration de réseaux, programmation et développement de logiciels, ingénierie, design, services juridiques... Globalement, les estimations les plus sévères font état d'un transfert de 180 000 emplois par an vers les filiales étrangères de multinationales américaines entre 1997 et 2001, soit 0,16 % de l'emploi privé (Mankiw et Swagel, 2006).

Enfin, il convient de signaler qu'à l'instar de l'industrie manufacturière, on trouve une forte hétérogénéité des pratiques des entreprises de services : tandis que, pour le même type d'activité, certaines délocalisent dans des pays à bas salaires, d'autres produisent dans leur pays d'origine et d'autres encore relocalisent dans leur pays d'origine après avoir délocalisé.

Une vague récente de relocalisations – c'est-à-dire le rapatriement d'unités délocalisées ou d'opérations sous-traitées dans les pays à bas salaires – depuis le début des années 2000 répond à l'accélération des délocalisations dans les services et à des problèmes de rationalisation des groupes sous l'effet des contraintes de marché et de rendement actionnarial. Les imperfections des services délocalisés et les risques de perte de compétitivité pour les firmes qui y recourent les incitent à relocaliser : les groupes Dell et General Electric ont dû rapatrier une partie de leurs centres d'appel d'Inde en raison de difficultés de compréhension entre les clients et les techniciens ; les centres d'appel des Taxis bleus délocalisés en Tunisie ont également été relocalisés en France. Dans le secteur financier, on note la relocalisation du groupe Lehman Brothers (Drezner, *Foreign Affairs*, mai-juin 2004), toujours pour les mêmes raisons de difficultés de coordination des liens de sous-traitance et d'imperfection du service final fourni aux consommateurs. D'autres exemples peuvent être cités : la firme Everdream, fournisseur de services d'informations technologiques, installée dans la Silicon Valley aux États-Unis, a délocalisé en 2002 par sous-traitance internationale ses unités productives au Costa Rica. La délocalisation s'est accompagnée d'un programme de formation de l'équipe recrutée dans ce pays d'accueil (Malecki et Morizet, 2008). Mais les résultats en termes de

compétences, dans ces secteurs où règne la compétition par l'innovation, n'ont pas été probants ; de sorte que la firme a décidé de relocaliser sa production aux États-Unis, dans d'autres régions américaines présentant des coûts plus faibles que l'agglomération de la Silicon Valley.

La nature des services informationnels importe

Certains ont vu, dans l'émergence des TIC et des services associés, une modification profonde des conditions de la relation prestataire-bénéficiaire. Or, la très grande majorité des services reste conditionnée par la nécessité d'une relation directe entre prestataire et bénéficiaire, et la tendance à la disparition de cette relation directe n'est pas encore perceptible. Cependant, il est évident que la nature et l'impact de cette relation sur la qualité du service et la localisation des firmes de services se sont complexifiés. L'analyse du rôle de cette relation client-fournisseur est importante dans la mesure où elle pèse fortement sur les choix de localisation des activités de services (du Tertre, 2008). Tous les services échangeables ne sont pas nécessairement délocalisables au sens où nous entendons la délocalisation, vue comme un processus de substitution de fragments d'activités à l'étranger à la production nationale.

Certes, les TIC ont permis d'augmenter la délocalisation des activités de services financiers dans certains paradis fiscaux (*offshore financial centers*) et d'autres services informationnels (Malecki et Morizet 2008). Mais comme le montre le tableau suivant, les délocalisations des activités de services ne doivent pas être confondues avec leur externalisation.

Pour les mêmes activités de services, certaines firmes

- internalisent les fonctions et ne délocalisent donc pas (*onshoring*) (cas 1) ;
- internalisent par création de filiales à l'étranger ou par fusions-acquisitions (*offshoring*) (cas 2) ;

- externalisent les fonctions en les sous-traitant dans le pays d'origine (onshoring) (cas 3) ; ou
- les externalisent par sous-traitance à l'étranger (cas 4).

L'analyse matricielle du tableau ci-dessous ne suffit pourtant pas à dégager les raisons profondes pouvant

expliquer la très forte hétérogénéité des pratiques des firmes de services en la matière.

Pour cela, il convient d'introduire une analyse de la nature des services informationnels potentiellement candidats à l'externalisation ou à la délocalisation (voir second tableau page 92).

Internalisation, externalisation, sous-traitance internationale des activités de services

Mode de gouvernance de la firme		
Localisation géographique	Internalisation	Externalisation
<i>Onshore</i> (pays d'origine)	Service rendu par la firme dans le pays d'origine (1)	Service sous-traité à un opérateur national (Zara sous-traite à André la logistique de distribution) (3)
<i>Offshore</i> (à l'étranger)	Délocalisation dans la filiale du groupe à l'étranger (Dell dans sa filiale de Bangalore) (2)	Sous-traitance à une entreprise indépendante à l'étranger (logiciels sous-traités par Microsoft à Bangalore ; l'activité de comptabilité de Rhodia sous-traitée à Accenture à Prague...) (4)

En réalité, la production d'un service se définit par trois aspects : le processus de production en tant que tel (non spécifique à l'activité de service) ; la production du service en face-à-face avec le client ; l'externalisation par les entreprises de tâches vers les bénéficiaires. Comme l'écrit du Tertre (2008), les services mettent en jeu un problème d'accessibilité et de coproduction de services entre prestataires et bénéficiaires. Le bénéficiaire est traditionnellement supposé proche du fournisseur ou en face-à-face, car la coproduction suppose un processus synchronique. Le fait que les TIC autorisent une fragmentation de cette coproduction, avec la fourniture à distance du service par le fournisseur tout en conservant la relation synchronique de face-à-face, ne poussera pas systématiquement les firmes à délocaliser la fourniture de ces services.

S'agissant des services informationnels (information, connaissance, conseils...), candidats par excellence à

cette fragmentation internationale des processus productifs, il convient d'en distinguer deux types : les données d'information formalisées et les informations non formalisées qui mobilisent la subjectivité des acteurs (du Tertre, 2008). Or, dans les approches catastrophistes de la délocalisation, sont confondues la production industrielle de données formalisées et la question de l'appropriation des informations ou des connaissances par les clients.

La production industrielle de données formalisées peut donner lieu à des opérations de fragmentation fine de la production selon une logique de rendement et de minimisation des coûts (tableau suivant). La sous-traitance internationale s'accompagnera alors d'une externalisation des charges sur le client qui se doit d'assimiler et de s'appropriier des données transmises à distance de manière standardisée. Les opérateurs d'Internet ou encore les services après-vente

des groupes informatiques, ayant délocalisé ces services dans les pays à bas salaires, peuvent parfois se retrouver dans des situations de perte de parts de marché liées à la qualité des données transmises au client, ce qui les amène parfois à relocaliser leurs opérations à proximité des clients.

Dans le cas des activités de services d'appropriation des informations (deuxième ligne du tableau suivant), les acteurs préfèrent maintenir la production à proximité des clients (*onshoring*) ou remettre en cause une délocalisation (cas d'un grand groupe d'assurances français).

Nature des services et délocalisation-externalisation *versus* internalisation

	Délocalisation/ <i>offshoring</i>	Relocalisation/ <i>nearshoring</i>	Internalisation/ <i>onshoring</i>
Activité industrielle de production de données ou d'informations formalisées.	Externalisation des charges vers le client (en coûts et en temps), délocalisation selon une modalité taylorienne de fragmentation de la production grâce aux TIC (exemple : centres d'appel, services après-vente des opérateurs Internet ou Dell)	Relocalisation dans le pays d'origine, lorsque le service final (informations) est imparfait et que le fournisseur perd des parts de marché (exemple : relocalisation des centres d'appel des Taxis bleus).	Projet de délocalisation massive abandonné pour maintenir la production sur place (exemple du secteur des assurances).
Activité servicielle d'appropriation d'informations.			Activité de conseil nécessitant la proximité des clients (exemple : placements financiers, investissements, contrats d'assurance).

Conclusion

Ce n'est pas parce que les TIC autorisent la concentration géographique des activités de services et leur séparation des clients que toutes ces activités ont vocation à être délocalisées dans les pays à bas salaires et dans les pays émergents à capacités technologiques. La nature des services importe, et la très

grande majorité d'entre eux reste conditionnée à la nécessité d'une relation directe entre prestataire et bénéficiaire ; et la tendance à la disparition de cette relation directe n'est pas perceptible. Il convient de dépasser une approche fétichiste des TIC, qui consiste à prendre en compte uniquement la faiblesse, voire la quasi-inexistence, des coûts de transaction dans les processus de délocalisation et de fragmentation de la chaîne de valeur des activités de services informationnels.

Cependant, il est évident que la nature et l'impact de la relation client-fournisseur sur la qualité du service et la localisation des firmes de services se sont complexifiés. Les services immatériels ou cognitifs d'investissement apparaissent comme relativement solides et entraînants pour d'autres activités sur les territoires, à l'opposé des services informationnels de consommation intermédiaires (centres d'appel par exemple) lorsque les informations en jeu se réduisent à des données standardisables.

Notes

1. Pour un bilan récent, voir E.M. Mouhoud (2008).
2. Ce phénomène se définit comme le transfert d'une partie de la production nationale de services dans des pays à bas coût, suivi de sa réimportation de manière synchronique (en temps réel) sur le marché national ; il ne doit pas être confondu avec les investissements directs à l'étranger pour accéder aux marchés locaux.
3. L'ensemble des travaux s'accorde sur cet ordre de grandeur de 20 à 25 % du commerce mondial (van Welsum et Reijf, 2006). Pour une analyse des services dans l'économie, voir Gadrey (2003).
4. Voir Baghwati (1984).
5. Pour une évaluation récente du commerce international de services, voir Bensidoun I. et Ünäl-Kesenci D. (2007).
6. Ainsi, le Forrester Research prévoyait une délocalisation de 3,3 millions d'emplois de services des États-Unis vers les pays à bas salaires : http://www.forrester.com/rb/analyst/john_mccarthy.
7. Concernant les emplois non échangeables, on compte l'éducation, la documentation, la restauration, la santé.
8. Les auteurs exploitent la base de données Clap (Connaissance locale de l'appareil productif) qui comprend 1 910 550 établissements employant au moins un salarié. La base est ventilée sur 36 248 communes, 94 départements, 21 régions administratives et 341 zones d'emploi. Les données

de population du recensement de 1999 et les données de comptabilité nationale (tableau entrée-sortie) permettent de compléter la base. Les auteurs utilisent le coefficient de Gini corrigé de la distribution de la demande et l'indice d'Ellison et Glaeser.

Bibliographie

- BARLET M. ; CRUSSON L. ; DUPUCH S. ; PUECH F., « Concentration des services et mobilité », présentation au groupe « Économie des services et territoires », Diact, 26 février 2008.
- BENSIDOUN I. ; ÜNAL-KESENCI D., « Mondialisation des services : de la mesure à l'analyse », document du travail du Cepii, n° 2007-4, août 2007, 33 pages.
- BHAGWATI J., « Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations », *The World Economy*, n° 7, 1984, pp.133-144.
- BRADFORD JENSEN K. ; KLETZER L. G., « Tradable services : understanding the scope and impact of services outsourcing », IMF, Working Paper series, n° WP 05-9, Sept. 2005.
- GADREY J., *Socio-économie des services*, coll. « Repères », La Découverte, 2003.
- JENNEQUIN H., « Determinants of localisation and role of knowledge intensive based services: A tri-sectorial model of economic geography », document de recherche du LEO, n° 2007-19, 2007.
- KRUGMAN PAUL R., *Geography and Trade*, Cambridge, MA, MIT Press, 1991..
- LIPSEY R., « Measuring international trade in services », NBER Working Paper Series, n° 12 271, May 2006.
- MALECKI E. ; MORIZET B., *The digital Economy Business organization, Production Processes and regional developments*, Routledge, London and New York, 2008.
- MANKIWG. ; SWAGEL P., « The Politics and Economics of Offshore Outsourcing », Working Paper NBER, mars 2006, pp. 51.

MANN C. L., « The US current account, new economy services and implications for sustainability », *Review of International Economics*, Vol. 12, n° 2, 2004, pp. 262-276.

MANN C. L., « Globalization of IT Services and White Collar Jobs: The Next Wave of Productivity Growth », International Economics Policy Brief PB03-11, Washington, Institute for International Economics, 2003.

MOUHOUD E.M., *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, coll. « Repères », La Découverte, 2008.

TERTRE DU C., « Globalisation et service : pour un changement de perspective », document de travail Germe-Atemis, université Paris VII, 2008.

van WELSUM D. ; Vickery G., « New perspectives on ICT Skills and Employment », DSTI, 2005.

van WELSUM D. ; Reif X., « The share of employment potentially affected by offshoring: An empirical investigation », DSTI Information Economy Working Paper, DSTI/ICCP/IE(2005)8/Final, OECD, Paris, 2006, available at <http://www.oecd.org/sti/offshoring>.

LA DÉLOCALISATION DES FORMATIONS D'ACTUAIRES

Jean-Claude Augros

Directeur de l'ISFA

Université de Lyon, Université Lyon I

Le concept de délocalisation est le plus souvent associé au déplacement de l'activité productive des entreprises vers des pays étrangers. Il peut également concerner le domaine de l'éducation lorsque des universités ou écoles installent des antennes à l'étranger. Un exemple très symbolique de ces délocalisations universitaires est offert par l'installation récente (2006) de la Sorbonne dans les Émirats arabes unis.

L'objet de cet article est d'évoquer une autre expérience de délocalisation de formations supérieures, celle très spécifique de la formation d'actuaire. Après avoir analysé la demande croissante d'actuaire dans de nombreuses régions du monde, l'article décrit les modèles pédagogiques mis en œuvre pour former des étudiants étrangers. Il examine ensuite les arguments en faveur de la délocalisation des formations françaises d'actuariat, puis relate enfin les premières expériences réalisées dans ce domaine par le système éducatif français, avec le soutien moral et financier de l'association de Diffusion internationale de l'actuariat français (Diaf).

Une forte demande d'actuaire dans de nombreux pays

La profession d'actuaire est un métier souvent méconnu du grand public. Afin de définir ce métier en peu de mots, on pourrait simplement qualifier l'actuaire d'ingénieur ou d'architecte du risque. Sa mission est d'identifier, mesurer et, enfin, gérer les risques dans de nombreux secteurs de la société. Les outils scientifiques qu'il met

en œuvre sont avant tout d'ordre mathématique, s'appuyant essentiellement sur les probabilités et les statistiques. Toutefois, la mission de l'actuaire n'est pas uniquement de nature mathématique, dans la mesure où ses calculs doivent aussi aboutir à des décisions d'ordre économique et financier. L'activité des actuaire s'exerce principalement dans les sociétés d'assurances. Ces entreprises étant amenées à provisionner les engagements qu'elles prennent vis-à-vis de leurs clients, elles disposent de masses importantes de capitaux qu'elles doivent gérer en phase avec le règlement des sinistres lorsque ceux-ci surviennent. Ceci conduit l'actuaire à être aussi un spécialiste de la finance, tout aussi bien pour placer et gérer des

masses importantes de capitaux que pour coordonner la gestion des actifs et celle des passifs des sociétés ou, encore, pour définir la quantité de fonds propres que les assureurs ou les banques doivent détenir pour être à l'abri d'une défaillance.

Un actuaire est reconnu comme tel dès lors qu'il appartient à une organisation professionnelle d'actuares. Alors que, dans un pays comme la France, les diplômes des formations universitaires reconnues par les instances professionnelles donnent immédiatement accès, comme membre associé¹, au tableau unique de l'Institut des actuares (IA), dans d'autres pays, comme les États-Unis, l'admission au sein d'un organisme professionnel nécessite non seulement l'obtention de diplômes universitaires, mais aussi la réussite aux examens professionnels conjoints de la Society of Actuaries et de la Casualty Actuarial Society.

Le nombre d'actuares dans les pays développés peut différer sensiblement d'un pays à l'autre. Ainsi, par exemple, la profession compte environ 9 000 membres au Royaume-Uni (hors actuares en cours de formation), alors que la France et l'Allemagne n'en dénombrent que 2 500 chacune, l'Espagne 1 800, les Pays-Bas 800, l'Italie 300... De façon générale, il existe une forte demande d'actuares dans de nombreuses régions du monde. En Europe, notamment, la demande s'est considérablement accrue avec la mise en place des nouvelles normes comptables (normes IFRS) et les nouveaux référentiels prudentiels (Solvabilité II). En présence d'une insuffisance de candidats, les entreprises sont souvent prêtes à recruter des actuares originaires d'autres pays que celui où elles sont installées, la nationalité des candidats à l'embauche étant considérée comme un facteur secondaire. Le marché des actuares apparaît ainsi comme un marché très international, leurs carrières étant elles-mêmes souvent internationales.

En dépit de la pénurie d'actuares, les centres de formation éprouvent de grandes difficultés à augmenter rapidement le nombre de leurs diplômés à cause de l'insuffisance du nombre de formateurs

dans ce secteur disciplinaire. La pénurie de formateurs relevant de la science actuarielle est mondiale. Elle est particulièrement aiguë en France, où le manque de reconnaissance de cette discipline par les instances universitaires ? les enseignants du supérieur ayant en charge l'enseignement de l'actuariat relèvent, selon les cas, soit des mathématiques appliquées, soit des sciences de gestion – explique, pour partie, cette situation. L'insuffisance du nombre d'enseignants – chercheurs en actuariat constitue un argument fort en faveur de la recherche d'économies d'échelle et de la concentration de la formation sur un nombre limité de centres plus importants fortement adossés à un centre de recherche en science actuarielle.

Même si, dans les pays développés, les centres de formation s'efforcent, non sans difficulté, de satisfaire en priorité une demande locale croissante en formant davantage de diplômés originaires de leur territoire, ils ne peuvent ignorer la demande pressante des pays en voie de développement dans lesquels l'industrie de l'assurance commence à se développer fortement, et où il n'existe pas ou peu d'actuares en exercice. Afin de répondre aux besoins de ces pays, des efforts sont faits pour former un nombre accru d'étudiants étrangers.

Les différentes offres de formation proposées à des candidats étrangers

Au moins trois modèles d'organisation sont proposés.

■ Les concours délocalisés ou l'admission sur titres

Un premier modèle consiste tout simplement à proposer à de jeunes ressortissants de pays émergents, ayant une culture mathématique suffisante, de venir étudier l'actuariat dans un pays développé tel que la France ou tout autre pays développé où la qualité de

la formation à l'actuariat est reconnue. Cette formule suppose d'abord que les candidats aient une bonne connaissance des centres de formation susceptibles de les accueillir. Elle suppose également que les centres d'accueil mettent en place des procédures de recrutement adaptées à ces candidats. Si l'on prend l'exemple de la France où les principales écoles d'actuares recrutent par voie de concours, il est nécessaire que celles-ci facilitent l'accès à leur concours d'entrée à des ressortissants étrangers. Elles peuvent ainsi être amenées à créer, avec l'aide d'un partenaire local (classes préparatoires de lycées à l'étranger, ambassades, consulats, alliances françaises, universités...), des centres de concours délocalisés dans un certain nombre de pays cibles. L'Institut de science financière et d'assurances (ISFA), école interne de l'université Lyon I, a ainsi ouvert un centre de concours à Libreville en 2007². La mise en place de ces centres nécessite une bonne organisation, mais présente un coût relativement peu élevé. En revanche, le rendement de l'opération peut être assez médiocre, le nombre de candidats retenus par pays pouvant être très faible.

Une variante à la délocalisation du concours national peut être proposée par un centre de formation avec l'organisation d'un concours spécifique s'adressant aux seuls ressortissants d'un pays cible. Afin d'augmenter le nombre de candidats dans un pays étranger, des accords préalables peuvent être conclus entre l'école organisatrice du concours et des universités locales avec, pour objectif, d'assurer la promotion du concours auprès des candidats potentiels issus de ces universités. Ainsi, depuis 2005, l'ISFA organise un concours spécifique à Bogota en vue de recruter des étudiants colombiens en relation avec l'Université nationale et l'Université Los Andes. Cette variante, plus souple que la délocalisation d'un concours national, a l'inconvénient de nécessiter la préparation de sujets spécifiques, ce qui augmente sensiblement le coût de sa mise en œuvre.

Parallèlement au recrutement par concours, une procédure d'admission sur titres de candidats étrangers peut également être mise en place. Cette formule présente l'inconvénient de ne pas soumettre l'ensemble des

candidats aux mêmes conditions de sélection. En revanche, elle permet d'envisager des candidatures de ressortissants d'un plus grand nombre de pays et de gommer quelques-uns des handicaps des candidats étrangers dus aux différences culturelles et/ou linguistiques. Suivant cette voie, l'ISFA participe à plusieurs programmes de recrutement sur titres d'étudiants étrangers (comme Édufrance et « Route de la soie », mis en place par Lyon I pour le recrutement d'étudiants chinois).

■ Le modèle américain par correspondance

Le deuxième modèle de formation à l'actuariat proposé aux ressortissants des pays émergents est celui offert par la Society of Actuaries américaine (SOA). Avec 19 000 membres, cette association constitue la plus grande organisation professionnelle d'actuares au monde. Elle s'est fixé pour objectif de faire reconnaître les actuares comme les professionnels de la modélisation et du management des risques financiers et des événements aléatoires. Pour être reconnu comme membre de la SOA, un candidat doit apporter la preuve de sa connaissance des concepts mathématiques et autres fondements servant de base à la science actuarielle, ainsi que sa faculté à mettre en œuvre les bonnes pratiques en vue de résoudre les problèmes actuariels.

La SOA joue un rôle essentiel dans la formation des actuares en offrant un panel de cours et d'examens couvrant l'ensemble des connaissances requises pour être admis en son sein. Ces cours sont disponibles par correspondance et les examens sont organisés dans la plupart des régions du monde. Les cours proposés, comme les examens, sont en anglais. Cette organisation a naturellement un coût qui est couvert par la cotisation réglée par les candidats. Cette formation peut s'adresser à des candidats en poste dans des entreprises. On estime que la durée de la formation peut s'étaler sur une durée minimale de l'ordre de sept années. Cette formule par correspondance, très formatée, présente l'avantage d'être accessible dans de très nombreux

pays. Son coût pour les étudiants est substantiel. En outre, les élèves en formation souffrent d'isolement, ce qui se traduit par de nombreux abandons.

Le modèle américain de la SOA, que l'on peut qualifier de « modèle à examens » ou « *examinational model* », constitue davantage un système de vérification des connaissances que de formation proprement dite. Il exclut tout contact de proximité entre le formateur et l'étudiant. Aussi ne favorise-t-il guère les échanges culturels et humains entre ressortissants de nationalités différentes. Il s'oppose au modèle de formation classique ou « *educational model* », basé sur un véritable enseignement en « face-à-face ».

■ La délocalisation de l'enseignement dans les pays émergents

Le troisième modèle de formation repose précisément sur une approche plus classique de l'enseignement, par laquelle il existe une relation directe entre les étudiants et le formateur qui se trouvent en situation de face-à-face. Dans de nombreux domaines, les universités des pays développés ont eu recours à ce modèle pour délocaliser certaines de leurs formations dans des pays émergents. Dans le celui de l'actuariat notamment, quelques accords de coopération ont été conclus entre universités locales et écoles d'actuares de pays développés avec, pour objectif, de délocaliser des formations d'actuares. Dans un pays émergent, comme le Vietnam par exemple (cf. infra l'expérience dans ce pays), où le développement rapide du secteur des assurances nécessite un besoin urgent et important d'actuares locaux, le système classique en « face-à-face » semble plus adapté à la formation d'un nombre significatif de diplômés dans un délai raisonnable. L'ingénierie de la formation est entièrement conçue par l'école d'actuares, l'université d'accueil offrant l'infrastructure nécessaire à l'organisation du programme. Les enseignements de base non spécifiques sont assurés par l'université locale, tandis que les enseignements spécialisés sont donnés sous forme de missions par un corps de formateurs sélectionnés par l'école d'actuares du pays développé et issus du ou

des centres de formation de ce pays. Les élèves étrangers ont ainsi un contact direct avec les enseignants en actuariat des pays développés, et leur niveau peut être évalué par des enseignants qualifiés, selon les normes en usage dans les pays développés. Les cours ont lieu dans au moins deux langues, la langue du pays et une langue internationale. Une partie de la formation, la dernière année par exemple, peut éventuellement être effectuée dans le pays développé, ce qui favorise encore davantage les échanges culturels et linguistiques entre les élèves étrangers et ceux du pays développé. À terme, ce système doit s'accompagner d'un transfert de compétences vers le système universitaire du pays émergent, de sorte que celui-ci puisse acquérir progressivement son autonomie. Même s'il nécessite une organisation plus lourde et plus coûteuse que le modèle « par examens », c'est le modèle classique qui a été retenu par le système universitaire français pour délocaliser ses formations d'actuares.

Les arguments en faveur de la délocalisation des formations françaises

Plusieurs arguments militent en faveur de la mise en place par le système éducatif français de programmes de formation à l'actuariat destinés à des étudiants étrangers.

Le premier de ces arguments est, bien sûr, celui de la promotion de la francophonie. Avec environ 200 millions de francophones dans le monde, le français est, avec l'anglais, l'une des deux seules langues parlées sur tous les continents. Comme l'affirme le professeur Jacques Barrat ³, il ne saurait y avoir de politique économique sérieuse sans politique culturelle. À l'heure de la mondialisation des échanges et face au développement de l'anglais comme langue internationale, le renforcement des liens culturels basés sur le partage de la langue française ne peut que jouer un

rôle utile au développement des entreprises françaises dans le monde. En particulier, dans le domaine des assurances, la formation à l'actuariat d'étudiants étrangers par les centres de formation français devrait constituer un atout pour le développement international des entreprises d'assurances françaises.

Le second argument en faveur de la formation d'étudiants étrangers par l'école française d'actuariat repose sur le souhait des gouvernements de certains pays émergents, tels que le Vietnam, de voir se constituer sur leur territoire une association professionnelle d'actuares. Les autorités de ces pays, où il n'existe que très peu d'actuares pour faire face au développement de l'industrie des assurances, ont en effet conscience que le développement de ce secteur exige la présence d'un nombre suffisant de spécialistes locaux de l'évaluation des risques. Il en va non seulement de la santé financière des entreprises d'assurances, mais aussi de la solidité des garanties offertes à leurs clients. Selon les autorités de ces pays, de telles associations locales doivent apporter aux actuares en exercice, comme aux étudiants en formation, un appui en matière de formation et de recherche. La création d'une association d'actuares dans un pays émergent suppose naturellement qu'une offre de formation soit proposée aux futurs diplômés et candidats à l'entrée dans cette association. Afin d'encourager les centres de formation français à répondre à cette demande, une association française a été créée, à l'initiative de personnalités du monde diplomatique, universitaire, de l'assurance et de la banque, avec pour but de leur apporter une aide morale et financière.

La création de la Diaf

Fondée en 2002, Diffusion internationale de l'actuariat français (Diaf) est une association qui a pour objet la diffusion internationale de l'enseignement et de la recherche, dans le domaine de l'actuariat, selon les conceptions françaises.

À ce titre, elle entend contribuer à l'effort de formation des jeunes cadres des pays émergents et en voie de développement afin de répondre aux besoins des entreprises du secteur des assurances et de la banque, notamment des sociétés françaises. L'action de la Diaf vise également à faire valider, par les autorités politiques des pays émergents, le titre d'actuaire reconnu par l'Institut des actuares. Le rôle de la Diaf consiste, enfin, à soutenir les initiatives visant à organiser des rencontres scientifiques internationales dans le domaine de l'actuariat et des assurances. À ce jour, toutes les actions entreprises par le système éducatif français pour délocaliser des formations d'actuares ont été soutenues par cette association.

Les expériences françaises

La première initiative française de délocalisation d'une formation d'actuares a été prise par l'ISFA de l'université Lyon I, qui a ouvert, en 2002, un centre à Hô Chi Minh-Ville en partenariat avec l'université des sciences économiques. Les étudiants sont recrutés à l'issue d'un concours spécifique organisé sur place par des professeurs français. Les candidats ont déjà réalisé au moins trois années d'études supérieures au Vietnam. Une fois admis, ils effectuent les deux premières années (L3 et M1) de la formation à Hô Chi Minh-Ville, puis poursuivent leur troisième année (M2) à Lyon où ils obtiennent le diplôme français de master dans le domaine Sciences-technologies-santé avec la mention Sciences actuarielle et financière. Après la réalisation d'un stage de longue durée et la soutenance du mémoire d'actuaire au cours d'une quatrième année, ils obtiennent, comme les étudiants du cursus standard en France, le diplôme d'actuaire de l'université de Lyon, diplôme créé en 1930 par un décret du président Doumergue. Ils peuvent, dès lors, devenir membres de l'Institut des actuares. À ce jour, trois promotions ont été recrutées à Hô Chi Minh-Ville. Elles sont composées, selon les années, de dix à vingt élèves. Les enseignements de base sont assurés par des

universitaires vietnamiens, tandis que les cours spécialisés en actuariat et finance sont assurés, lors de missions, par des professeurs français (ou européens). Les cours des enseignants français sont désormais complétés par des échanges réalisés par visioconférences. Les cours ont lieu en vietnamien et en anglais, mais les élèves reçoivent un enseignement intensif de français afin d'être en mesure de suivre les cours avec les étudiants français au moment de leur venue en France. Les droits de scolarité payés par les élèves vietnamiens à l'université locale s'élèvent à 2 000 dollars par an. À compter de l'année 2008, le nouveau partenaire de l'ISFA à Hô Chi Minh-Ville est l'université Hoa Sen. Compte tenu de la géographie du Vietnam et de la difficulté des étudiants du nord à venir étudier au sud, l'ISFA a ouvert, en 2007, un autre centre à Hanoi en partenariat avec l'Université nationale d'économie de cette ville. Désormais, les recrutements ont lieu alternativement au nord et au sud, le fonctionnement des deux centres étant très semblable.

Après six années de fonctionnement, plusieurs conclusions peuvent être tirées de cette première expérience. Il ressort d'abord que les élèves vietnamiens peuvent suivre avec succès ces études, mais parfois dans un temps un peu plus long que les élèves français, et ce à cause du difficile problème linguistique auquel ils sont confrontés. Les étudiants doivent en effet avoir une maîtrise suffisante à la fois de l'anglais et du français. Par ailleurs, le transfert de compétences vers les enseignants vietnamiens s'effectue très lentement, ce qui laisse prévoir que le partenariat avec l'université française devra se poursuivre encore pendant plusieurs années. En revanche, Il est très satisfaisant de constater que plusieurs des jeunes diplômés vietnamiens ont débuté avec succès une carrière professionnelle dans leur pays d'origine, parfois même dans des entreprises d'assurance françaises. Pour ces diplômés, le temps de leur formation aura été nettement plus court que s'ils avaient opté pour le système d'étude par correspondance américain. En outre, grâce à un suivi personnalisé des élèves par l'équipe enseignante, le taux d'abandon, dans le système français, est considérablement plus faible. On peut supposer enfin que, lorsque le nombre de diplômés aura atteint un seuil

minimal de quelques dizaines et que ceux-ci auront acquis des compétences professionnelles suffisantes, il sera possible d'envisager la constitution de l'association professionnelle souhaitée par les autorités gouvernementales.

La deuxième expérience réalisée concerne la délocalisation du master de l'ISFA (M1 et M2) au Liban, entreprise depuis 2005 en collaboration avec la faculté des sciences de l'Université Saint-Joseph de Beyrouth. Cette délocalisation a été facilitée par la forte francophilie du pays et les liens très anciens existant entre les communautés universitaires française et libanaise. à la différence des étudiants vietnamiens, les élèves libanais effectuent l'intégralité de leur master au Liban. Seuls quelques-uns d'entre eux viennent en France pour effectuer un stage de longue durée. Les enseignements non spécifiques sont assurés par des enseignants libanais. Les enseignements d'actuariat et de finance sont assurés en français non seulement par des enseignants français envoyés en mission par l'ISFA (ou par visioconférences), mais aussi par des professionnels libanais appartenant au secteur de l'assurance ou du conseil.

D'autres délocalisations de formations d'actuares sont actuellement envisagées. Parmi elles, on peut signaler la constitution prochaine d'une antenne tunisienne de l'Université Paris-Dauphine, les projets de délocalisation de la formation d'actuares de l'ISFA à Yaoundé pour les ressortissants des quatorze pays africains adhérents de la Cima (Conférence interafricaine des marchés d'assurance), ainsi que les projets de l'ISFA concernant la Chine et le Chili.

Conclusion

Au total, il est possible d'admettre que, selon la méthode française, un délai minimum de dix années est nécessaire pour former, dans un pays en cours de développement, un nombre suffisant d'actuares permettant d'envisager la constitution d'une association professionnelle dans ce pays. Ce délai ne saurait non

plus être plus court pour assurer le transfert de connaissances des enseignants du pays développé vers le pays étranger et permettre à ce dernier d'acquérir son autonomie pédagogique. La délocalisation d'une formation ne peut donc que constituer une action durable, réclamant une volonté forte de la part de ses organisateurs et le soutien constant des entreprises des secteurs concernés qu'elle est supposée servir. Enfin, par comparaison avec le système anglo-saxon, force est de constater que, par les échanges humains qu'elle occasionne, l'expérience française est créatrice, entre les différentes communautés actuarielles internationales, de liens forts et porteurs d'avenir.

Notes

1. *Le passage de membre associé à membre qualifié au sein de l'Institut des actuaires nécessite trois années complètes d'expérience professionnelle.*
2. *Afin de faciliter l'accès de son concours aux élèves français des départements d'outre-mer, l'ISFA a également ouvert en 2008 un centre de concours à Pointe-à-Pitre.*
3. Jacques Barrat, « Géopolitique de la Francophonie : un nouveau souffle ? », *la documentation Française*, 2004.

DÉLOCALISATION : DÉFIS POUR LA PLACE DE PARIS

Arnaud de Bresson

Délégué général, Paris Europlace

Edouard-François de Lencquesaing

Special Advisor, Paris Europlace

La crise financière, véritable séisme destructeur de tant de patrimoines et d'activités, ne peut seule figer notre horizon. Certes, il faut gérer cette période exceptionnellement critique, mais déjà il faut se positionner au-delà et définir les conditions d'une ambition collective pour l'après-crise. C'est dans ce contexte que la place de Paris doit faire face aux processus de délocalisation déjà bien engagés dans les pays anglo-saxons et qui commencent à s'imposer à l'Europe continentale.

La délocalisation des activités industrielles est une réalité. La finance, industrie à part entière, doit affronter les mêmes défis : optimisation des processus de production en termes de coûts et de risques, recherche de masses critiques industrielles, localisation des centres de production en adéquation avec le développement géographique des marchés.

Délocalisations : risques ou opportunités ? La réponse passe par une vision d'ensemble permettant de mieux comprendre à la fois le processus d'industrialisation de la finance, les causes inéluctables de la délocalisation, ses limites et les mesures à prendre pour être aussi un lieu d'attractivité pour de nouveaux talents.

L'enjeu

La finance est à l'évidence une industrie de service d'intermédiation, dont la matière première est constituée des risques et des capitaux qui circulent sous des formes plus ou moins sophistiquées, de la forme monétaire à celle de titres financiers simples ou structurés. Cette circulation se fait en suivant une chaîne plus ou moins longue entre des investisseurs ou épargnants, grands ou petits, et des « émetteurs » qui cherchent des financements. Cette chaîne d'intermédiation, implique des *hubs* centraux (systèmes de paiement,

banques centrales, Bourses et infrastructures de marché) pour mettre en relation tous ces acteurs selon des cercles plus ou moins organisés afin de segmenter les risques et les fonctions. L'innovation prend alors une triple dimension :

- transformer la matière première en produits correspondant aux besoins des clients finaux en matière de risque, de placement ;
- trouver des mécanismes pour donner des prix à ces instruments – fonction marché organisé ou non, OTC (*over-the-counter*, ou hors cote). ;
- mettre en place les technologies nécessaires à la circulation de ces instruments et de toutes les informations connexes.

Sur cette base, l'écosystème financier ne se limite pas aux seules banques et sociétés d'assurances qui représentent environ 700 000 personnes. Il associe aussi de l'ordre de 3 00 000 personnes issues de tous les métiers d'accompagnement : technologie, conseil, comptabilité, droit. Ce tissu industriel se compose également d'environ 1 000 PME, surtout technologiques, qui contribuent à la dynamique innovante de l'ensemble.

Dans ce processus d'industrialisation, l'Europe est un nouvel enjeu essentiel. En effet, elle transforme un espace autrefois fragmenté en un espace unique de plus de 500 millions d'habitants. Ce marché financier, le plus grand du monde, doit progressivement permettre de consolider et de mobiliser une épargne et une puissance financière significatives au profit des acteurs économiques européens et mondiaux. Le succès et le rôle de la place financière de Paris sont donc directement dépendants de la rapidité et de l'efficacité du processus d'harmonisation européenne. C'est dans cet esprit qu'a été préparée la présidence française de l'Europe, présidence d'autant plus importante qu'elle sera suivie d'une période d'élections et de renouvellement de la Commission européenne, et donc d'un probable gel des initiatives institutionnelles...

Mais au-delà de l'Europe, il est évident que le monde d'aujourd'hui et de demain est radicalement différent de celui d'hier. La mondialisation est une étape de l'évolution de nos sociétés, évolution dont le processus est dans la réalité déjà ancien, et d'une certaine manière à la source de notre prospérité. Bien entendu, l'industrie financière n'y échappe pas et l'évolution des technologies en est un accélérateur. La réalité nouvelle est l'arrivée de 2 milliards de travailleurs des pays émergents venant renforcer radicalement la ressource « travail » mondiale et donc aussi le potentiel de consommation de l'ensemble du monde. Il est clair que, comme ce fut aussi le cas dans le passé – mais cette fois avec une soudaineté et une ampleur extraordinaire –, le progrès des technologies change l'ensemble des échelles de valeur, de distance, de temps et de processus de production. De 1930 à 1990, le coût du transport maritime a été divisé

par 2, celui du transport aérien par 6, celui des télécommunications par 80, et enfin l'énergie consommée par l'informatique a été divisée par 1 000 depuis 1960.

Dans ce contexte, la délocalisation n'est qu'un aspect des évolutions en cours. Elle se situe d'abord dans un processus compétitif de restructurations et de consolidation.

Les risques des délocalisations

La finance s'organise autour d'« usines » de marché, de post-marché et de crédit, et de circuits de distribution et de conseil à proximité des clients grands et petits. C'est donc bien en raison de cette dimension industrielle que la question de la délocalisation se pose en termes d'emplois et de création de valeur. L'industrie financière en France, qui représente aujourd'hui entre 700 000 et 1 million d'emplois, verra d'ici à dix ans, un tiers de cet effectif se renouveler. Cette échéance est structurante, car elle implique pour chaque institution de se poser des questions de fond et d'évaluer les meilleures alternatives du moment. Ce « positionnement » des ressources humaines répondra alors à une série complexe de critères liés soit à des caractéristiques de politique industrielle, soit à la dynamique de création de valeur d'une place financière, soit enfin au modèle de distribution des services et conseils. Mais la réalité est complexe, et le monde réel, fait de contacts entre clients et conseillers, a heureusement la vie dure ; et là aussi, la technologie est à la source du maintien de ces contacts en ce qu'ils ont d'essentiel.

Ainsi pour illustrer cette « chaîne de réactions » qui est au cœur de la délocalisation, observons ce qui s'est passé dans les agences bancaires, car la délocalisation n'est pas d'abord un phénomène international mais une succession de petites réorganisations locales qui mettent en facteur certaines tâches.

Pendant longtemps, une agence a été une entité assez autonome dotée de tous les moyens opérationnels nécessaires. Encore récemment, les agences avaient leur standard téléphonique et leur back-office. Une véritable révolution a été de mettre ces deux fonctions à distance et de les regrouper par groupes d'agences, par régions puis au niveau national. Le confort de relations directes entre le guichet, les commerciaux et les services administratifs a été remplacé par une « rupture » avec des services devenus distants, permise par la technologie et la dématérialisation des processus.

Il y a un peu plus longtemps un phénomène équivalent s'est produit dans la vente des services de marché. Des banquiers seniors étaient en charge de la vente de multiples produits financiers aux institutionnels nationaux ou étrangers. La technologie a permis la création de salles de marché, véritables usines de l'immatériel, spécialisées par produits et mettant en contact direct les hommes de marché et les clients. Ces salles de marché ont enclenché une réelle spirale « industrielle » répondant à deux critères majeurs : la masse critique en matière de puissance technologique (capacité de calcul et capacité de modélisation) et l'accès à un pool de compétences profond. Cette logique à l'évidence ne se limite pas aux frontières nationales.

Enfin un dernier exemple concerne le post-marché. Depuis environ trente ans, les « usines titres » ont quitté Paris pour rejoindre la province – Reims, Caen, Bayeux... Par la même occasion, ces usines, initialement dédiées aux traitements des clients de leur propre banque, ont découvert qu'elles pouvaient devenir une filière métier à part entière et se lancer dans la sous-traitance pour le compte d'autres banques nationales ou étrangères. Une autre dynamique s'enclenchait, celle de « l'*outsourcing* » et donc de la spécialisation et de la concentration. Un phénomène équivalent touche les « usines de paiements ». À ce stade, une partie très significative de la délocalisation s'est faite au profit de l'informatique. En effet, quand on regarde par exemple le traitement des ordres de Bourse ou même celui des effets de commerce, on constate qu'en vingt-cinq ans les

effectifs ont été divisés par un facteur de l'ordre de 15 ! Mais le plus important est que la logique même des métiers a changé en devenant plus industrielle. Cela veut dire qu'à cause des investissements informatiques, la logique des coûts est passée de variable à fixe, et que le travail est passé d'une logique de production à une logique du traitement des exceptions et des dysfonctionnements ; ce qui a profondément enrichi la qualité des tâches restantes... mais aussi amplifié les risques potentiels à affronter.

Ces métiers se sont donc profondément restructurés et concentrés au niveau national. La nouvelle vague d'évolutions est aujourd'hui celle résultant de l'harmonisation européenne qui tend à transformer ce « territoire » en un espace aussi efficace que nos différents espaces nationaux. Ce sont les objectifs de la directive sur les paiements (*Single european payment area, Sepa*) et des différentes initiatives moins lisibles dans le post-marché – en particulier celle assez fondamentale de la BCE, avec la création d'une plateforme unique de règlement-livraison titres (*Target 2 securities*) en complément de celle dédiée aux paiements entre banques (*Target 2*) livrée en Novembre 2007. À cela il faut ajouter le récent mouvement de consolidation des banques à l'intérieur de l'Europe, dont une des conséquences est de tirer les dividendes des conditions d'harmonisation européenne en termes d'infrastructures, de régimes juridiques, de régulation et de pratiques opérationnelles, en prolongeant les logiques de masse critique nationale à l'échelle européenne. De nouvelles « usines » auront dans les années qui viennent vocation à servir l'ensemble de la clientèle européenne. À l'évidence, si cela est une bonne nouvelle pour le « consommateur » européen (entreprises, institutionnels ou particuliers), cette évolution n'est pas sans poser des questions sur les conditions de sa mise en œuvre et sur la nature des gagnants et des perdants.

Enfin, une troisième strate de consolidation potentielle se situe à l'échelle du monde. Deux axes justifient cette évolution. D'une part, la nature mondiale des lignes métiers. Pour une entreprise mondiale, ses différents lieux de production sont

déterminés à la fois par la localisation des clients finaux, la structure des prix locaux et par la capacité de centraliser des facteurs de production. D'autre part, même pour un métier local ou régional, la question se pose de servir une clientèle locale à des coûts de production compatibles avec ceux des compétiteurs globaux.

Mais l'industrialisation peut encore aller plus loin et toucher des métiers de conseil. En effet, le processus de spécialisation va continuer à affiner et segmenter les chaînes d'activité. Deux exemples dans le domaine de la banque d'investissement : dans le M&A (fusions et acquisitions), l'*origination* requiert un temps important des futurs « golden boys », consacré à la préparation des « *pitch* » ; que faut-il savoir faire ? Accéder à des systèmes d'information et être expert en « *power point* ». De même, dans les métiers d'analyse financière, la préparation des idées et opinions relève de travaux importants d'accès et de manipulation d'informations financières. Dans ces deux exemples, on voit bien comment la répartition des tâches peut se faire là aussi entre un « *front* » et un « *back* » eux-mêmes centralisables et délocalisables.

L'industrie financière doit donc faire face à un double défi : prolonger son reengineering et organiser sa délocalisation.

L'impact potentiel des restructurations dans l'industrie financière

Une analyse globale permet de fixer des ordres de grandeur de ce qui peut se passer, toutes choses égales par ailleurs. L'emploi dans l'industrie financière se répartit entre banque de détail (400 000), banque de financement et d'investissement (50 000) et assurance (210 000). À partir de données tirées d'études du Boston Consulting Group (BCG), fixons

une moyenne (conservatrice) pour les métiers de back-office à 20 % de ces effectifs, soit environ 130 000 emplois.

15 à 30 % de ces effectifs seront impactés par les gains de productivité et les processus de centralisation, soit entre 20 000 et 40 000 emplois. Parallèlement à cette évolution, la profession est confrontée à une concentration de départs à la retraite, représentant 35 à 40 % des effectifs, dans les dix ans à venir avec une pointe en 2012 ; cela représente environ 50 000 emplois.

C'est dans ce contexte que s'ajoute le phénomène délocalisation, et cela pour plusieurs raisons. Une raison importante, souvent méconnue ou sous-estimée, est que, à tort ou à raison, les métiers de back-office n'attirent pas en France et que les établissements se trouvent confrontés à de grandes difficultés de recrutement. Ils sont parfois contraints à recruter en dessous des niveaux de compétence requis ou à laisser des postes vacants. Il se trouve que dans d'autres pays cette contrainte n'existe pas.

Du côté de l'offre de main-d'œuvre, il y a alors de bonnes raisons « qualitatives » à prendre en compte, comme par exemple :

- le temps de travail annuel (de 1 540 heures en France contre par exemple 1 970 heures au Maroc) ; la flexibilité, qui permet assez facilement de faire face à des variations d'activité de 15 à 20 % ; à quoi s'ajoute la possibilité de travail de nuit, existante en France dans l'industrie de la finance mais inexistante dans la finance ;
- la surqualification acceptée par les candidats locaux (masters tendant vers bac + 2, alors qu'en France on aurait un niveau bac), ce qui permet entre autres d'améliorer la qualité du service et d'obtenir des résultats souvent supérieurs aux ratios fixés dans les contrats de service.

Enfin, à l'évidence il y a la dimension coûts qui, bien que convergente à terme, restera encore pour

plusieurs années un critère significatif. Dans ces activités, pour un salaire annuel moyen en France de 52.000 euros, l'équivalent dans des pays « offshores » se situerait autour de 20 000 euros.

Cependant, si les activités de back-office sont concernées par cette éventualité ce n'est pas le cas de toutes. En effet, les activités de proximité sur des tâches sensibles et des procédures d'exception ne peuvent pas trop s'éloigner ; cela peut représenter 30 % des emplois.

Compte tenu de toutes ces réalités et de ces contraintes de faisabilité, on peut penser que le potentiel délocalisable serait de l'ordre de 40 000 emplois.

Limites de la délocalisation

Les limites de la délocalisation des « centres de production financiers » sont de plusieurs ordres : la sophistication des métiers, les risques et la concurrence avec les besoins de ressources internes des pays « hôtes ».

L'évolution des usines financières tend à dématérialiser et automatiser les processus de production, ne laissant au personnel que des tâches à haute valeur ajoutée. Initialement cantonnés au traitement d'instructions, ces personnels se sont transformés en « pilotes de flux » ou ingénieurs en « intégration de circuits », ces circuits devenant eux-mêmes de plus en plus complexes. Ils doivent faire face à des propositions de services de plus en plus sophistiquées impliquant de surcroît des délais de réaction, face à un nouvel instrument ou à un quelconque dysfonctionnement, de plus en plus rapides. Malgré la technologie, l'interactivité entre les différentes couches de spécialisations, les divers « fronts », filières produits et informatiques, implique des organisations très « inter-opérantes ». Ainsi l'augmentation de l'« intensité » technologique dans les processus peut devenir une sorte de barrière à la délocalisation de certaines fonctions.

Par ailleurs, une limite significative à la délocalisation est la concurrence entre le développement du marché intérieur des pays « hôtes » et la pression des marchés extérieurs sur les mêmes ressources. Les effets sont assez rapides sur les salaires, même si l'écart reste encore significatif. Mais le réel défi pour les pays concernés est la pénurie de personnel qualifié et les arbitrages à faire dans leur affectation aux différents centres de production pour accompagner le développement interne ou externe. Les activités délocalisées sont à l'évidence un accélérateur très fort de développement qui enclenche une spirale vertueuse et la constitution d'une classe intermédiaire rapidement en attente de services quasi équivalents à ceux que nous connaissons. En Inde, 300 millions de personnes ont vu leur revenu annuel passer en vingt ans de 4 500 dollars à 23 000 dollars. En Algérie, plus proche de nous, le système bancaire subit de profondes réformes conduisant par exemple à la mise en place de systèmes de paiement aux normes occidentales, impliquant donc la chaîne normale de back-offices, maîtrise d'ouvrage et d'œuvre qui aurait pu être allouée à des centres délocalisés. Dans la région de Suzhou (autour de Shanghai), les autorités s'inquiètent de la pérennité des entreprises étrangères sur leur territoire et surtout du fait que leur développement se fasse « sans gêner celui des entreprises chinoises locales ». Malgré des efforts très importants en formation, il est clair que la profondeur du bassin de ressources qualifiées (celles nécessaires au pilotage de plus en plus sophistiqué de flux financiers délocalisés) va se réduire rapidement. L'élasticité des 2 milliards d'individus constituant cette nouvelle main-d'œuvre n'est donc pas sans limite en termes de coûts économiques et d'opportunité...

Actions à mettre en œuvre

Le risque de délocalisation n'est qu'un symptôme d'un processus profond de restructuration et de compétition mondiale entre centres financiers. C'est à ce niveau que Paris Europlace est mobilisé pour trouver, avec ses membres – émetteurs, banques, entreprises

d'assurances, sociétés de gestion, pouvoirs publics – des orientations adaptées et mêmes ambitieuses, car la place financière de Paris, dans ce contexte très perturbé, a des atouts certains. En effet, l'action de la place financière est essentielle pour accompagner l'économie réelle.

C'est précisément dans ce sens que toute l'action de Paris Europlace a été orientée dès l'origine ; la plus récente initiative étant la création du pôle de compétitivité Finance Innovation destiné à :

- optimiser la gestion de l'épargne, en particulier pour affronter le défi mondial des retraites ;
- assurer le financement du développement des groupes industriels et des PME ;
- accompagner leur restructuration et transmission ;
- consolider la présence des centres de décision de ces entreprises ;
- enfin les aider à couvrir des risques de plus en plus complexes.

Les efforts développés – notamment dans le domaine de la recherche, avec le lancement de programmes de chaires de recherche menés avec les écoles et les universités – sont centrés sur les thèmes de l'évaluation et la gestion des risques, le développement de nouveaux produits innovants plus simples et transparents, le développement de l'investissement financiers de long terme, ou encore l'amélioration de la contribution de la finance au développement durable. Par ailleurs, la finance est en elle-même une industrie dont les leviers de contribution à la richesse nationale restent puissants, en termes d'emplois et de création de valeur. Par exemple, à New York il est établi qu'un emploi de finance crée deux emplois non financiers. On pense même que ces emplois (2,2 %) créent 17 % d'emplois privés ! L'effet d'entraînement stratégique et économique est déterminant.

Voilà pourquoi ce défi dépasse de loin le simple patriotisme économique. Il relève de la responsabilité de ce que l'on appelle l'intérêt général et nécessite une mobilisation concertée des industries concernées et des pouvoirs publics. Plusieurs initiatives vont dans ce sens.

■ Le Haut comité de place

Créé par le président de la République en 2007 et présidé par Christine Lagarde, ministre de l'Économie des finances et de l'emploi, il s'est mobilisé pour définir et mettre en œuvre les conditions de compétitivité de l'industrie financière française au service de l'économie réelle dans un monde globalisé. En contrepartie de mesures structurelles, déjà prises dans la loi Tép (juillet 2008) ou à prendre à moyen terme, il a été décidé de concevoir un plan stratégique pour l'industrie financière, exprimant une ambition et définissant des objectifs ciblés compatibles avec nos atouts. Au cœur de ces initiatives, il y a l'idée qu'il existe suffisamment de ruptures potentielles (technologiques, réglementaires ou fonctionnelles, concernant entre autres le problème mondial des retraites ou des nouveaux espaces pour la finance, ou celui de l'économie durable (évolution climatique, émissions de carbone...) pour que le monde de la finance crée une dynamique industrielle autour de l'innovation et permette à l'industrie de se positionner sur les secteurs d'avenir. Avec le concours du BCG, Paris Europlace est en cours de définir les conditions de la mise en œuvre et du pilotage de ce plan pendant les cinq prochaines années....

L'objectif de celui-ci n'est pas uniquement de prolonger les « trends » métiers, mais de les infléchir significativement et de trouver de nouvelles filières permettant de « booster » l'ensemble... il s'appuie sur les atouts locaux : dérivés actions, financement de projets, gestion collective, assurances de grands risques et transports, banque de transaction et post-marché.

L'unité transversale qui justifie cette ambition est l'excellence française en mathématiques financières et sa maîtrise des technologies et processus de production bancaire. Dans un monde global, qui cherche à démultiplier la nature des risques à couvrir, l'innovation est un facteur clé de succès pour recentrer la finance sur les besoins bien compris des utilisateurs et servir une meilleure articulation transparente entre finance et économie réelle.

Dans ce contexte, ce plan stratégique a pour objectif de renforcer la dimension internationale de la place de Paris, d'augmenter sa part de marché en Europe et de développer l'emploi financier en attirant les talents. De nouvelles actions sont proposées pour améliorer l'environnement réglementaire et fiscal et rendre la place financière de Paris plus attractive.

■ Pôle de compétitivité Finance Innovation

Il a été créé en juillet 2007, suivant l'exemple de ce qui se fait dans les autres industries, afin d'approfondir et de dynamiser les conditions de l'innovation en finance, et surtout sa transformation en projets industriels concrets.

La place financière de Paris se mobilise pour développer le financement privé de la recherche (de l'ordre de 35 millions d'euros en cinq ans avec plus de treize chaires) et pour articuler celle-ci avec l'industrie, afin de faciliter le passage de la recherche aux initiatives entrepreneuriales. Elle a également, en moins de douze mois de fonctionnement, agréé une quarantaine de projets industriels, qui ont reçu ainsi une reconnaissance de leur contribution positive à la dynamique de l'écosystème financier.

Le pôle travaille sur plusieurs autres axes en amont de l'innovation :

- faire de Paris un des centres de l'information financière en Europe.
- faire de Paris un lieu reconnu de la recherche financière. Cette recherche sera dynamisée par la compétition qui est maintenant ouverte dans l'univers académique. Mais elle doit aussi être proche des besoins de l'industrie et trouver son pôle de synergie pluridisciplinaire. C'est pourquoi, en accompagnement des nouvelles chaires de recherche, un centre d'innovation financière,

l'Institut Louis Bachelier, vient d'être créé. Sa vocation est d'être un observatoire de la recherche, pour optimiser l'allocation des financements, d'organiser des séminaires thématiques, être un lieu de rencontres et de travail pour les chercheurs internationaux, être un support d'aide à la communication de la recherche (forums, conférences, publications...) et optimiser le transfert de connaissances et d'innovations vers les entreprises ;

- faire de Paris un lieu de formation et d'échanges sur la régulation financière. Un Institut européen de la régulation financière (EIFR) est en cours de lancement, pour faire en sorte que régulateurs et régulés participent ensemble à un processus de conception et d'accompagnement des règles susceptible d'optimiser l'équilibre entre dynamique innovatrice des métiers et solidité du système.

Enfin, en ce qui concerne plus spécifiquement la délocalisation, de nouvelles initiatives sont à l'étude visant à :

- progresser sur les conditions du travail, en termes de flexibilité et de coût (en particulier l'articulation des charges sociales et les taxes sur les salaires) ;
- renforcer l'attractivité des métiers de back-office en favorisant, par exemple, la mobilité entre les métiers, en particulier entre le « front » et le « back » ;
- renforcer l'expertise et l'excellence dans ces métiers par une formation plus adaptée et ambitieuse. En effet, dans les domaines des métiers du titre et des paiements, la France a une expertise déjà reconnue ;
- anticiper les conditions technologiques, juridiques et fiscales de consolidation européenne en matière de systèmes de paiement, de conservation des titres, de crédits, etc. ;
- participer à l'accélération de la consolidation européenne des infrastructures de marché (chambres de clearing, dépositaires centraux de titres, infrastructures de paiement), condition même de la compétitivité internationale des métiers associés.

Conclusion

Au total, la crise de confiance actuelle pose de nouvelles questions essentielles sur le mode de fonctionnement des marchés financiers, la nécessité d'une meilleure maîtrise des risques financiers, l'orientation vers des produits plus simples et transparents, et sur les moyens d'améliorer la régulation de ces marchés.

De nouvelles mesures doivent être prises dans les différents domaines pour gérer les risques et remettre la finance au service de l'économie et des entreprises. Une action européenne et internationale concertée est indispensable.

Dans le même temps, la place financière de Paris doit plus que jamais poursuivre une stratégie européenne ciblée et volontariste, une stratégie « industrielle » ambitieuse et réaliste, pour attirer sur son territoire l'activité économique et financière. La place de Paris est bien dotée pour faire face à cette ambition légitime.

La dynamique initiée – la mise en place du pôle de compétitivité Finance Innovation, l'action stratégique menée dans le cadre du Haut comité de place – est de nature à soutenir cette nouvelle ambition et à créer de nouveaux vecteurs de création de richesse et d'accompagnement de l'économie réelle.

LA FISCALITÉ INCITE-T-ELLE À DÉLOCALISER ?

Michel Taly

Avocat associé, Arsene-Taxand

Que la fiscalité joue un rôle dans les décisions de délocalisation est une évidence. Mesurer ce rôle de façon précise est une autre affaire ! La décision de localiser une activité est complexe et il est bien sûr difficile de déterminer, dans un cas précis, le rôle respectif de chaque critère. A fortiori de chiffrer globalement le phénomène : à cet égard, les chiffres parfois avancés tiennent plus de la communication que du calcul macroéconomique.

Force est donc d'avoir sur ce sujet une approche modeste et de se contenter de décrire les mécanismes en distinguant les différentes activités concernées et les différents impôts.

Quand on évoque les délocalisations, on pense souvent au déménagement hors d'un pays de toute une entreprise. Pourtant, ce cas de figure est assez rare.

On rencontre plutôt des cas de déménagements partiels, et surtout des cas de localisation ailleurs d'activités nouvelles ou d'extension d'activités. Ces derniers cas sont plus insidieux et difficiles à mesurer. Or, c'est le quotidien des groupes multinationaux : tous les jours, à l'occasion de projets de nouvelles lignes de fabrication ou de lancement de nouvelles activités, les différentes filiales d'un groupe sont en concurrence pour accueillir la nouvelle entité. Elles produisent toutes des business plans sur la base desquels le choix va se faire.

Bien sûr, l'exercice sera très différent selon qu'il s'agit de localiser une unité de production industrielle, un centre de production de services, une activité financière, une holding ou un quartier général, ou enfin (étape ultime !), le siège du groupe.

Unité de production industrielle

Dans le cas d'une unité de production, l'expérience montre que la décision d'implantation obéit finalement assez peu à des considérations fiscales :

- dans un premier temps, les décideurs prennent surtout en considération le coût (incluant bien sûr les charges sociales) et la qualité de la main-d'œuvre, la distance par rapport aux marchés, la qualité des infrastructures et tous les facteurs « lourds » du coût de production ;
- dans un deuxième temps, ils se préoccupent des aides directes et indirectes qu'ils peuvent obtenir des pouvoirs publics des différents pays d'accueil possibles ;

- ce n'est que dans un dernier temps que l'on affine l'étude et que la fiscalité intervient. Mais, contrairement à ce qu'on pourrait croire, ce n'est pas l'impôt sur les sociétés qui va être déterminant. En effet, le résultat fiscal d'une telle entité est complexe, et on ne peut pas se contenter de comparer le taux facial de l'impôt dans chacun des pays ; il faudrait entrer dans les détails de l'assiette : amortissements, effet du mode de financement, régimes dérogatoires... Or, à ce stade, les business plans s'arrêtent généralement au résultat opérationnel, qui est très en amont du résultat fiscal. Ce sont donc les impôts pesant directement sur les coûts qui vont se révéler déterminants. À cet égard, la France est mal placée à cause de sa taxe professionnelle, qui pèse directement et d'une façon assez facilement calculable sur les actifs corporels.

Au total, les unités de production se retrouvent assez souvent dans des pays dont la fiscalité n'est pas particulièrement légère.

Centre de production de services

La question de la localisation de prestations de services ne se pose, bien sûr, que pour des services que l'on peut rendre à distance. Mais l'évolution des techniques en a considérablement étendu le champ. Lorsqu'il s'agit de produire des services, la détermination des bases fiscales est plus facile et donc la comparaison des charges d'impôt plus aisée. Toutefois, s'il s'agit de services à faible valeur ajoutée, le problème continue à se poser dans les mêmes termes que pour la production de biens, le coût et la qualité de la main-d'œuvre restant déterminants. Là encore, nous voyons bien que de telles activités se localisent souvent dans des pays où la fiscalité est parfois assez élevée.

Il en va autrement pour les services à forte valeur ajoutée. En effet, le profit escompté est plus important

en valeur relative, ce qui pousse à chercher un taux d'impôt sur les sociétés assez bas. Il n'est donc pas étonnant de constater le brillant succès des pays qui, comme l'Irlande, ont attiré ces activités par un taux d'impôt sur les sociétés très bas assorti de charges sociales « raisonnables ».

Enfin, s'agissant de services que l'on peut rendre à distance, le régime de taxation pour les impôts indirects sera parfois déterminant, qu'il s'agisse de rechercher un taux plus faible ou des règles de déduction plus favorables. C'est ce qui explique par exemple certaines bizarreries d'immatriculation de véhicules de location...

Le seul régime neutre est celui qui taxe dans le pays du preneur de services. C'est le régime que vient d'adopter l'Union européenne pour les services immatériels.

Activité financière

L'activité financière obéit aux mêmes déterminants que les activités de services à forte valeur ajoutée, avec des particularités qui augmentent encore l'influence de la fiscalité sur la localisation.

D'une part, le calcul du résultat fiscal d'une opération financière, même isolée, est assez facile. La comparaison du profit net d'impôt entre plusieurs pays peut donc se faire presque opération par opération. En outre, les salaires individuels étant plus élevés, le coût de la main-d'œuvre ne dépend pas seulement des cotisations sociales, mais aussi de l'impôt sur le revenu, car le salaire brut résulte souvent d'un calcul à l'envers (*gross up*) pour des professionnels dont le marché est mondial.

On recherchera donc un taux bas à la fois pour l'impôt sur les sociétés et pour l'impôt sur le revenu. La seule limite à l'exercice réside dans la capacité à faire déménager (ou à trouver sur place) les

professionnels concernés. En effet, il y a quelques années, la localisation se faisait de façon parfois « sauvage », en localisant les transactions (contrats de prêts ou d'assurance) dans les livres sans se préoccuper de la localisation des professionnels ayant généré le contrat. Les administrations fiscales ayant réagi, il est maintenant porté une plus grande attention à la « substance », c'est-à-dire à l'adéquation entre le lieu de comptabilisation et le lieu de résidence des équipes.

La situation la plus délicate concerne les cas où l'on dissocie la rémunération de la production et de la gestion du contrat de celle du risque attaché à ce contrat. En effet, dans ce cas, on peut déplacer des sommes considérables en délocalisant un nombre très restreint de personnes. Inutile de dire que, même si la cession du risque à une autre filiale du groupe est inattaquable juridiquement et se fait à prix de marché, les administrations fiscales ne restent pas inertes !

Actifs immatériels

La problématique que nous venons d'évoquer pour la dissociation du risque dans une opération de banque ou d'assurance se pose avec tout autant d'ampleur pour la rémunération des actifs incorporels. Le risque pour les États de voir la compétition fiscale devenir une machine à détruire de la base fiscale pour tous au seul profit des groupes multinationaux est devenu d'autant plus grand que la mondialisation des marchés et des fonctions au sein des groupes permet de profiter des particularités de chaque régime fiscal, ruinant l'espoir des États de faire de leur régime un tout « à prendre ou à laisser ».

On va ainsi pouvoir distinguer, au sein des groupes, des usines fabriquant sans risque (en sous-traitant d'autres entités du groupe), et donc faiblement rémunérées ; à l'autre bout, des distributeurs eux aussi sans risque, rémunérés par un faible pourcentage des ventes ; et au milieu, les entités stratégiques, détentrices des actifs immatériels (clientèle, marques, brevets), et

gardant le risque d'entrepreneur, qui vont, bien sûr, se retrouver dans des pays à fiscalité très basse.

Les États sont parfaitement au courant de ce « jeu », qui a pris une ampleur considérable. Mais ils sont assez désarmés pour s'y opposer si la structuration est faite intelligemment et n'est pas trop artificielle. Ils pourront bien sûr, pour limiter les dégâts, contester les prix facturés (c'est la fameuse question des prix de transferts), mais ils pourront difficilement contester la structure elle-même.

Les tentatives de lutter contre le phénomène sont même parfois totalement contre-productives. Au début, lorsqu'elles étaient principalement à fins fiscales, les spécialisations de fonctions se faisaient sans rien changer à la réalité sur le terrain : les entités titulaires des actifs immatériels restaient des coquilles vides, les salariés chargés des fonctions concernées (marketing, gestion des brevets, gestion des risques...) restant là où ils étaient auparavant. Le pays de « sortie » perdait le profit taxable, mais au moins il gardait les emplois stratégiques.

Mais comme les administrations fiscales ont attaqué le côté artificiel du transfert en faisant valoir que les entités qui étaient supposées être les vrais « entrepreneurs à risque » n'avaient pas les moyens de jouer ce rôle, les groupes ont davantage « soigné » le scénario, en veillant à délocaliser les équipes les plus stratégiques. Cela a certes rendu les opérations plus difficiles, car malgré leurs noms souvent exotiques, les pays à faible fiscalité ne sont pas forcément des pays où les salariés en question ont envie d'aller, mais le phénomène a continué, avec des conséquences plus graves pour les pays de sortie, puisqu'il s'est accompagné de la perte des emplois les plus stratégiques de certaines activités immatérielles. En outre, comme un grand nombre des salariés existants refusent souvent de rejoindre le nouveau pays d'accueil de leur activité, l'entreprise procède à des recrutements localement ou sur le marché mondial, coupant encore plus le lien avec le pays d'origine.

Le problème est aggravé pour les États par le fait que certains pays cherchent délibérément à attirer

les actifs immatériels par des régimes dérogatoires attractifs (amortissement des *goodwills*, taux réduit pour les redevances de brevets...). Les pays à fiscalité élevée sont donc confrontés à une double concurrence : celle des pays ayant un taux de droit commun très faible (pour simplifier, les « paradis fiscaux »), et celle des pays ayant un taux standard plus normal, mais qui pratiquent des régimes dérogatoires.

Face à une telle concurrence, certains préconisent de faire une réforme à somme nulle en baissant le taux tout en élargissant l'assiette, considérant que c'est le taux qui a un effet d'attraction, quelles que soient les modalités de détermination de l'assiette. Cette politique est toutefois dangereuse, dans la mesure où elle peut aboutir à pénaliser les entreprises nationales, qui subiront à plein l'élargissement d'assiette, alors que les groupes étrangers pourront venir profiter du taux plus bas pour des transactions isolées, sans subir l'élargissement d'assiette.

Cela dit, la situation des pays qui ont choisi la solution des régimes dérogatoires n'est pas beaucoup plus confortable, toute erreur d'appréciation sur la technique utilisée pouvant avoir des conséquences rapides et importantes. Prenons l'exemple de la recherche : certains pays ont choisi de taxer à taux réduit les redevances de brevets. D'autres ont préféré donner un crédit d'impôt en fonction des dépenses de recherche exposées sur leur sol. Les entreprises peuvent alors tenter d'avoir les deux avantages grâce à la structure suivante : une société du groupe située dans le premier pays va financer la recherche et en prendre le risque, et donc facturer les redevances à toutes les sociétés du groupe utilisant le produit de la recherche, mais va sous-traiter cette recherche à une autre société du groupe située dans le second pays. Le premier pays aura donc les profits (mais les taxera peu) et détiendra les brevets, mais n'aura pas les emplois, alors que le second pays aura les chercheurs. Qui est gagnant ? Mieux vaut ne pas se tromper car les grands groupes réagissent très vite : il paraît clair qu'actuellement, beaucoup de groupes reconsidèrent la localisation de leurs centres de recherche pour profiter du nouveau régime français de crédit d'impôt – recherche.

Holdings

Le lieu d'implantation des holdings intermédiaires sera souvent déterminé par le traitement des frais financiers et des plus-values de cession de participations. S'agissant de structures légères, pour ne pas dire parfois sans aucune substance, leur localisation est pratiquement sans contrainte (sauf celle d'éviter des rigidités en matière de droit des sociétés ou de coûteux droits d'enregistrement). En outre, étonnamment, la réglementation fiscale (droits internes et règles internationales comme les textes de l'OCDE), si proluxe pour les règles de lieu d'imposition et de localisation de la base imposable pour les activités commerciales – notamment les fameuses règles concernant les prix de transferts – est presque muette sur les principes de localisation des holdings. Pratiquement, un groupe international peut localiser où il le souhaite la structure qui va financer l'acquisition ou la création d'une nouvelle entité : par exemple, il va pouvoir librement faire financer l'achat ou la création d'une activité en Pologne soit par sa filiale française, soit par l'allemande, soit par toute autre filiale de son choix.

Et là, il ne s'agira pas de choisir le taux le plus bas, mais au contraire le plus élevé (à condition, bien sûr, que les frais financiers en question soient déductibles, ce qui n'est pas le cas partout).

Comme elles l'ont fait pour les activités commerciales, les administrations fiscales commencent à réagir, en exigeant un lien entre la structure de financement et la structure acquise. Les « coquilles vides » deviennent dès lors en risque et il faudra veiller à ce que les structures de commandement et de *reporting* coïncident avec les structures de détention des participations. Les États trouveraient ainsi un plus grand intérêt à attirer sur leur territoire de véritables centres de décision, alors que des coquilles vides dégradent la base fiscale sans intérêt pour le pays hôte.

Quartier général

Compte tenu de leur caractère stratégique pour la prise de décision, les quartiers généraux intéressent les États, qui ont bien compris qu'en cas de croissance interne, le pays qui héberge le quartier général bénéficie d'un avantage (à dossier égal) et qu'en cas de restructuration, il souffre généralement moins que les autres. C'est pourquoi beaucoup de pays ont des régimes dérogatoires. L'avantage fiscal obtenu résultant d'un régime légal (parfois assorti d'un *ruling* individuel), et non d'une optimisation, est peu risqué. En revanche, ces régimes sont de moins en moins généreux, les États se surveillant les uns les autres dans le cadre d'exercices collectifs au sein de l'Union européenne (exercice contraignant) ou de l'OCDE (« pression des pairs »).

Siège du groupe

Le transfert du siège constitue bien sûr la mère des batailles ! C'est le seul moyen de profiter à plein des effets des taux très bas offerts par certains pays. En effet, la plupart des pays à fiscalité élevée se protègent de la délocalisation de filiales dans des paradis fiscaux en prévoyant que le profit des filiales est taxé dans le pays de résidence de la société mère lorsque le taux de l'impôt est inférieur à un certain seuil (par exemple, deux tiers ou la moitié du taux du pays). Ces règles sont connues sous le nom de *CFC rules* (pour *controlled foreign companies*). Comme c'est le lieu du siège de direction effectif d'une entité qui détermine dans quel pays elle est soumise à l'impôt sur les sociétés, on ne peut échapper aux *CFC rules* qu'en déménageant le siège de direction effective de la société mère dans un pays qui ne pratique pas de telles règles. Ainsi, même si ce pays pratique un taux qui n'est pas particulièrement bas, on ne le subira que sur les profits de la société mère (qui sont d'ailleurs le plus souvent

exonérés s'il s'agit de dividendes) et pas sur les profits des filiales.

Le critère étant le siège de direction effectif, il n'est théoriquement pas nécessaire de changer le lieu d'immatriculation. Il suffit de convaincre les dirigeants de déménager (ce qui n'est pas toujours très simple). Mais l'administration fiscale sera alors plus forte pour contester cette délocalisation. Et si l'on change le lieu d'immatriculation, il en résulte un grand nombre de conséquences juridiques. En outre, pour un grand groupe, coté et très présent dans la vie économique et sociale du pays, il y a un risque d'image qui n'est pas à négliger. Enfin, sur un plan purement fiscal, le risque est que l'administration du pays de départ prétende que ce déménagement s'accompagne de la sortie d'actifs incorporels donnant lieu à taxation d'énormes plus-values latentes.

Compte tenu de tous ces risques, il est rare d'assister au transfert du siège de direction d'un grand groupe vers un paradis fiscal. Pour un groupe européen, il est beaucoup moins risqué (même si c'est moins « rentable ») de réaliser un transfert au sein de l'Union : le risque d'image est plus faible, les difficultés juridiques moindres, grâce à l'existence d'un embryon de droit des sociétés « fédéral », et le risque fiscal plus faible grâce aux principes communautaires de liberté d'implantation.

Conclusion

La fiscalité joue un rôle important pour la localisation de certaines activités ou de certains actifs mais, paradoxalement, plus il y a de substance et moins la fiscalité joue un rôle déterminant dans la décision. Pour les opérations « lourdes », la fiscalité intervient en accompagnement de la décision, pour optimiser les conséquences de l'opération. Ce sont d'ailleurs ces situations qui sont les moins risquées, car si l'opération manque de substance et que la motivation est essentiellement fiscale, le risque de requalification est élevé.

Or, de plus en plus, la maîtrise du risque prend le pas sur l'optimisation, l'analyste financier préférant la régularité du résultat après impôt, et les obligations de *reporting* ayant été considérablement accrues. Le directeur fiscal devient donc un *risk manager*, parfois

responsable de certifier la charge d'impôt, et renonce à « faire des coups ». Ce dont les administrations fiscales rêvaient sans y parvenir, c'est Enron qui l'a réalisé ! Et ce ne sont pas les événements récents qui vont inverser la tendance...

ASSISTEURS, OÙ S'IMPLANTER ?

Christophe Arrebolle

Membre du Directoire, directeur de IMA, Inter mutuelles assistance

Depuis de nombreuses années, la mondialisation de l'économie pousse les entreprises (industrielles et de services) à modifier leur approche et à prendre en compte les évolutions de leur environnement. Le marché de l'assistance a été confronté à la mondialisation très tôt puisque le cœur d'activité lié au déplacement des personnes, nécessite de répondre aux problèmes rencontrés par leur client et ceci sur l'ensemble du globe. La nécessité d'une couverture internationale pour assurer la prise en charge des clients finaux a conduit les Assisteurs à s'implanter localement. Les approches et les stratégies varient selon les différents acteurs du marché. De plus, les évolutions technologiques autour du traitement de l'information ainsi que la pression exercée par les grands donneurs d'ordre poussent les intervenants à réfléchir sur leur modèle d'organisation.

Le phénomène de mondialisation de l'économie qui s'est fortement développé ces vingt dernières années a conduit les entreprises à modifier leur approche et à prendre en compte les évolutions de leur environnement. De nouveaux marchés géographiques se sont ouverts, offrant des perspectives et des opportunités de relais de croissance. Cette mondialisation, couplée au développement des moyens de communication et des systèmes de production informatisés, permet également de réviser les organisations pour répondre au mieux aux attentes des clients selon leurs zones géographiques d'intervention.

Les problématiques liées à la mondialisation et aux évolutions technologiques sont de natures différentes selon les métiers et les marchés. Il n'y a pas de réponse unique, mais des réponses adaptées selon le contexte dans lequel intervient l'entreprise concernée. Ce mouvement de mutation, plus ou moins rapide, a bien évidemment des conséquences au niveau social.

Les entreprises, c'est-à-dire l'ensemble du corps social, concernées doivent avoir totalement conscience des effets induits ainsi que des opportunités associées. La capacité de compréhension collective des enjeux étant un facteur de réussite pour faire face à cette mutation.

Le contexte français a pour particularité de cristalliser cette mutation autour du terme de délocalisation. Cette approche réductrice, car elle occulte les opportunités, ne permet pas d'aborder sereinement le sujet. L'objectif n'est pas de nier les conséquences de ce mouvement, mais au contraire d'anticiper ces évolutions pour préparer et adapter les organisations et les collaborateurs aux changements.

En France, nous avons considéré pendant longtemps que les services seraient protégés de ces évolutions car ils étaient constitués d'opérations à forte valeur ajoutée pour le client final, et qu'en conséquence ils ne suivraient pas les mêmes phénomènes que l'industrie.

Les services vs l'industrie

Les entreprises du secteur industriel ont été confrontées les premières aux conséquences de la mondialisation. Les attentes de leurs clients en termes d'innovations et de tarifs les ont amenées à agir sur deux axes :

- l'un sur l'optimisation de leurs *process* et la recherche de gains de productivité ;
- l'autre sur la recherche de nouveaux marchés pour assurer des débouchés et permettre des économies d'échelle.

Nous ne développerons pas ici les stratégies mises en œuvre pour atteindre ces objectifs (regroupement, fusion, joint-venture, implantation locale ...)

Toutefois, nous pouvons constater, en simplifiant l'analyse, que les stratégies ont été établies :

- soit pour répondre aux marchés locaux ;
- soit pour optimiser les coûts de fabrication avant d'exporter vers les marchés solvables. Il faut également indiquer que, dans ce dernier cas, la composition du coût global (dont les frais de transport) peut faire varier l'intérêt de ces solutions.

Jusqu'ici, le secteur des services semblait extérieur à ces mouvements. L'argument majeur étant que la réalisation des prestations de services nécessite une relation humaine, une présence, et que leur mise en œuvre ne peut être effective que localement.

■ Les services « industrialisables »

Sous l'effet des évolutions technologiques, principalement grâce à l'informatisation et à la numérisation, de nombreuses opérations ont connu un processus d'industrialisation. Cela concerne principalement les tâches administratives, les centres de contact. En s'appuyant sur ces opportunités, de nombreux groupes (conseil en informatique, banques internationales...) ont décidé d'utiliser leurs implantations internationales pour optimiser leur organisation et regrouper des fonctions administratives ou de support dans un pays donné pour des raisons de législation et/ou économiques.

De plus, la facilitation de la circulation de l'information par la numérisation des échanges permet, lorsque cela est possible, de dissocier dans un *process* les différentes tâches et de recourir à la compétence optimum pour la réaliser, sans contrainte en termes de proximité physique des intervenants. Il est donc possible d'appliquer les schémas d'organisation connus précédemment par l'industrie à ce type de prestation.

Dans ce cas, ce sont plutôt des logiques d'optimisation (organisation, recherche de gains de productivité, réduction des coûts) qui prévalent et non pas des perspectives de développement de nouveau marché.

■ Les services « localisés »

De nombreux services nécessitent que l'intervention soit localisée avec :

- une présence physique, par exemple pour accueillir des personnes âgées en maison de retraite. Les personnes assurant les prestations doivent être sur place. Cela vaut également pour l'accueil physique des clients ;
- une valeur ajoutée de la prestation, tant en termes de compétence que de conseil ou de chaîne de valeur, par exemple pour étudier et suivre les travaux de construction d'un bâtiment.

Ces types de prestations qui mettent en œuvre des compétences particulières et une présence physique sur le lieu de réalisation des actions doivent être effectués dans les conditions locales de marché. Les entreprises de services ont donc perpétuellement à s'interroger sur l'organisation optimum de leurs moyens pour répondre aux attentes des clients (offres, qualité, prix) en fonction de leur contexte pour apporter les réponses les mieux adaptées.

Quelles conséquences pour l'assistance ?

■ Le contexte

L'assistance a pour vocation d'apporter au client des solutions « personnalisées », au plus près de l'événement, nécessitant une ou des intervention(s),

et dont le temps de mise en œuvre ainsi que le coût doivent être maîtrisés. L'une des particularités du marché de l'assistance est que les principaux intervenants sont des filiales de groupes d'assurance.

Les principaux acteurs du marché sont :

- Mondial assistance, filiale d'Allianz.
- Europ assistance, filiale de Generali.
- Axa assistance, filiale d'Axa.
- IMA inter mutuelles assistance, filiale des mutuelles d'assurance (Macif, Maif, Matmut, AGPM, Mapa, SMACL).

Pour réaliser leurs missions, les assistants doivent pouvoir organiser des services réactifs vingt-quatre heures sur vingt-quatre et sept jours sur sept. En conséquence, ils doivent être joignables à tout moment, principalement par téléphone et, en fonction de la situation particulière du client et de l'urgence, savoir :

- déterminer l'ensemble des prestations à mettre en œuvre ;
- organiser l'enchaînement des opérations ;
- trouver les prestataires qui auront à intervenir (dépanneurs-remorqueurs pour les véhicules, médecins en cas d'évacuation sanitaire, aides à domicile, plombiers ou peintres pour l'habitat) ;
- s'assurer que les solutions proposées sont adaptées et normées (satisfaction, temps, coût).

Pour être efficace, l'assistance nécessite des volumes importants, tant pour pouvoir négocier auprès des prestataires que pour réaliser des économies d'échelle sur l'organisation interne. Les volumes apportés initialement par les assureurs et leur volonté d'offrir des prestations différenciées et fidélisantes les ont conduits à promouvoir l'assistance.

Depuis, le marché de l'assistance s'est développé vers d'autres clientèles : les constructeurs pour les véhicules, les tours opérateurs et les cartes bancaires pour le voyage. C'est donc un marché en pleine mutation, avec le développement de nouvelles activités (par exemple l'assistance aux personnes sur leur lieu de vie), mais dont l'activité principale a été pendant longtemps d'intervenir en cas de difficulté des personnes lors de leurs déplacements (prise en charge

de véhicules, suivi médical et rapatriement en cas de problèmes sanitaire...).

Cette activité a obligé les assistants à avoir une couverture internationale, principalement au travers de réseaux médicaux pour assurer une prise en charge des clients finaux en cas de difficultés. En fonction des volumes réalisés dans une zone géographique, les assistants ont été conduits, pour des raisons d'optimisation de leur *process* (pilotage du réseau, capacité linguistique, maîtrise des coûts...) à s'implanter localement.

Différentes stratégies ont été déployées. Certains ont choisi de déconcentrer leur activité pour optimiser leurs *process*, d'autres ont choisi de s'implanter pour développer localement des activités avec des clients locaux. Historiquement, les stratégies retenues par les assistants ont été fortement liées aux positions de leurs actionnaires-assureurs. Les principales différences portent sur l'ouverture des modèles et les retours attendus par les actionnaires.

Par exemple, Inter mutuelles assistance (IMA) a construit son modèle sur l'accompagnement des clients et sociétaires des mutuelles partout dans le monde. La stratégie initialement retenue a été de privilégier la déconcentration en s'appuyant sur des compétences locales (Espagne, Italie, Allemagne, Benelux,...) lorsque les volumes d'activité le permettaient. Pour répondre aux besoins spécifiques du modèle, les systèmes d'information mis en place ont nécessité un socle commun important pour faciliter les échanges au sein du groupe.

Cette stratégie s'est accompagnée dans un deuxième temps d'une ouverture vers des clients tiers ou des partenaires locaux. Les filiales locales étant un relais opérationnel de collaboration entre le groupe et ses clients ou entre les actionnaires et certains de leurs partenaires.

■ Les conséquences

Comme nous venons de l'indiquer, les assistants avaient déjà intégré, de par leur activité, une problématique de couverture mondiale de leurs interventions.

L'activité basée sur une approche par les volumes a conduit à une forte informatisation et industrialisation des *process*. Par contre, il convient de différencier les natures d'assistance. En effet, certaines nécessitent pour leur mise en œuvre une phase d'analyse complexe, un assemblage lourd et important des solutions – c'est le cas par exemple des interventions liées aux problèmes médicaux.

Pour ces dernières, la multiplicité des échanges entre le client, la société d'assistance et les intervenants sur le terrain ainsi que la sécurité recherchée par le client ou sa famille nécessitent une grande capacité d'écoute et de compréhension. Dans ces cas, le besoin de sécurité du client prime sur tous les autres critères. Il est donc primordial que les conditions de prise en charge (compétence des techniciens, compréhension du problème, prise en charge de l'environnement, qualité d'écoute...) s'inscrivent dans cette démarche.

Cela a conduit les sociétés d'assistance, lorsque cela était possible ou nécessaire, à s'implanter localement pour garantir une meilleure connaissance du marché et éviter entre autres les problèmes linguistiques et/ou culturels.

En revanche, d'autres opérations peuvent être considérées, de prime abord, comme simples et ne nécessitant pas de valeur ajoutée importante. Elles pourraient être considérées comme de l'intermédiation « simple » entre un client et un prestataire. La pression économique des grands donneurs d'ordre et de leurs centrales d'achat a conduit les assistants à s'interroger sur l'organisation optimale de ces *process* dits les plus simples.

Deux approches principales ont été retenues :

- La première, majoritaire, a conduit les assistants à travailler sur l'optimisation des *process* existants en automatisant des tâches, en informatisant les échanges avec les prestataires et en utilisant les ressources des groupes en fonction des implantations.
- La deuxième consiste à répartir les tâches selon leur complexité entre différents intervenants et à « délocaliser » les éléments les plus simples.

Cette deuxième approche est assez récente et le recul est aujourd'hui encore insuffisant pour en mesurer la portée réelle.

■ Les avantages et les limites

Les avantages recherchés dans le choix d'une implantation locale sont, comme nous l'avons indiqué, de pouvoir répondre aux besoins des clients en s'appuyant sur des compétences adaptées (culture locale, connaissance linguistique). De plus, les volumes apportés permettent d'améliorer le pilotage des réseaux des prestataires et de maîtriser les coûts d'intervention.

Pour donner un exemple, IMA a choisi de s'implanter récemment (2007) au Maroc. Cette activité était traitée auparavant depuis la France. Le volume d'opérations était jusqu'à cette date insuffisant pour justifier une présence locale totale. Les évolutions de comportement des clients avec le développement touristique du Maroc, couplées à l'augmentation de résidents étrangers dans ce pays, ont amplifié le besoin de présence locale et nécessité une refonte de la gestion du réseau.

La proximité est donc un facteur important de qualité et de maîtrise des coûts.

En résumé, pour les assistants, l'implantation locale a pour objectifs :

- de répondre aux besoins du marché local ;
- d'améliorer la qualité de la chaîne d'intervention, en premier lieu par l'analyse et la compréhension des besoins du client final selon son contexte géographique ou culturel, ensuite par la mise en œuvre des solutions les plus adaptées, tant en termes de qualité, de délai que de coûts.

Ces deux objectifs pouvant se compléter. Le développement du marché local par les volumes apportés permet d'améliorer la chaîne d'intervention et, a contrario, une bonne chaîne d'intervention permet de développer le marché local. Au niveau économique, le choix de l'implantation permet de traiter l'ensemble des opérations selon le contexte local (grille des salaires, tarifs d'interventions des prestataires...).

Les limites sont de plusieurs ordres. La première concerne les volumes nécessaires pour agir. Sans volume d'activité, il est clairement impossible de piloter correctement un réseau et d'obtenir de ce dernier des standards de qualité et des tarifs appropriés. La deuxième difficulté concerne les compétences. Le niveau de compétence nécessaire pour comprendre les problèmes, analyser les situations et apporter une solution personnalisée avec une qualité satisfaisante nécessite un niveau de formation et une capacité à agir. Ces compétences doivent être adaptées et conformes aux attentes des clients locaux. Enfin, le dernier élément de la chaîne concerne l'intervention sur le terrain par le prestataire qui doit être réalisée selon les normes et les règles de sécurité. Comme nous venons de l'indiquer, le critère de proximité est un facteur important, tant pour la compréhension des problèmes que pour la réalisation effective des interventions.

Les tentatives de délocalisation des activités d'assistance ne peuvent être que partielles. S'il est impossible de délocaliser la partie du service délivré « physiquement », il peut être envisagé de délocaliser les phases de réception des contacts, éventuellement celles d'analyse et de conception des solutions. Toutefois, délocaliser tout ou partie de cet ensemble nécessite de lever les contraintes exprimées ci-dessus (volumes, compétences, connaissance du contexte du client...).

Tout d'abord, les problématiques de compétences sont importantes. En effet, il convient de délocaliser dans des pays où la barrière de la langue n'est pas un obstacle et où le niveau de formation permet de trouver les compétences adéquates.

Ensuite, il faut que le personnel (dans le cas d'une délocalisation totale de la partie analyse/conception)

ait une connaissance du contexte du client. Rappelons que le client est en difficulté et qu'en conséquence il entend être rassuré par un échange où il exprimera ses problèmes, que ces derniers seront compris et que des solutions adaptées seront trouvées. La moindre difficulté peut dans ces moments de tension se transformer en insatisfaction majeure.

Conclusion

Les assistants sont confrontés à la mondialisation des marchés depuis longtemps. Le cœur de leur activité étant lié au déplacement des personnes, ils ont eu à trouver des réponses aux problèmes rencontrés par leurs clients, et ceci sur toute la planète. De plus, les perspectives offertes par des implantations locales leur ont permis de poursuivre le développement de leur activité et d'améliorer la qualité du service rendu dans des zones géographiques définies.

Enfin, le développement de l'informatisation et des moyens de communication favorise la réorganisation des modes de fonctionnement et facilite le développement d'implantations locales. Il permet aussi de rechercher des gains de productivité.

La pression économique sur certains marchés pourrait conduire à dissocier la chaîne d'intervention entre une phase d'analyse et de conception des solutions puis une phase de mise en œuvre « physique » de la prestation auprès des clients. Ainsi, la première phase pourrait être éventuellement délocalisée pour optimiser les coûts. Toutefois, les contraintes en termes de qualité et de risques associés étant considérées comme trop fortes, peu d'assistants ont choisi à ce jour de mettre en œuvre cette solution.

L'ESPACE EURO-MAGHREBIN D'ASSURANCE EXISTE-T-IL ?

Reyda Ferid Benbouzid

Administrateur Délégué IM Bank

Administrateur de Best Ré

À cette question de pure forme la réponse est évidemment oui ; encore faut-il définir les contours de cet espace et en mesurer l'impact réciproque sur les deux rives de la Méditerranée, dans un monde financier en crise où l'équité des échanges n'est que partiellement réalisée. La relation financière euro-maghrébine est nettement en évolution très rapide depuis quelques années à la faveur d'une accélération de l'ouverture des pays du Maghreb central (Algérie, Maroc et Tunisie) d'une part, et de l'existence d'une offre de services délocalisés d'autre part. Bien entendu, la définition de cet espace oblige à constater qu'il est avant tout franco-maghrébin, aussi bien dans le domaine bancaire que dans celui de l'assurance.

Les évolutions de la banque et de l'assurance

Dans deux des trois pays les privatisations intervenues à ce jour ont largement bénéficié à des institutions financières françaises :

- en Tunisie : Société générale, Caisses d'épargne et Groupama ;
- au Maroc : Crédit agricole et Caisses d'épargne.

Il faut ajouter aux privatisations le renforcement des présences anciennes, aussi bien au Maroc qu'en Tunisie, où les filiales et partenariats locaux restent fortement d'origine française :

- en Tunisie : UBCI (BNP Paribas), BIAT (Banques populaires), BIAT Assurances (Assurances Banques populaires), Comar (AXA), Astree (Assurances Crédit mutuel) ;

- au Maroc : AXA (deuxième entreprise du marché), Marocaine Vie (Société générale) RMA Wataniya (Crédit mutuel actionnaire minoritaire).
- Enfin, et plus récemment et directement, l'Algérie a ouvert son espace financier aux banques françaises en dehors de toute privatisation : BNP Paribas, Société générale, Natexis-Banques populaires notamment sont très actives, y compris en direction des particuliers. Les sociétés d'assurance devraient disposer, après le règlement du contentieux historique, des mêmes ouvertures, l'accord Macif-SAA et l'annonce de la demande d'agrément d'AXA en sont les signes précurseurs.

L'intérêt d'une observation des évolutions parallèles de la banque et de l'assurance, tournée essentiellement vers l'assurance, réside dans le fait que l'espace que nous décrivons comporte en outre une démarche bancassurance, dont les premiers signes sont l'installation de Cardif en Algérie dans le sillage de la BNP et de la participation des Assurances Banques populaires au capital de BIAT Assurances en Tunisie.

Quelle est la valeur ajoutée de ces échanges pour les économies ?

Les contours ainsi définis de cet espace euro-franco-maghrébin, il faut essayer d'en analyser la valeur ajoutée pour les économies des deux rives de la Méditerranée en tentant de mesurer les perspectives d'un échange équitable entre les partenaires. Dans cette relation encore en construction s'affrontent de façon floue les concepts qui animent des débats d'idées souvent tronqués mais jamais porteurs, qui vont du « nationalisme économique » suranné à la « globalisation » inquiétante pour la rive sud, et du « patriotisme économique » douteux aux « délocalisations » sulfureuses tueuses d'emplois et à l'inacceptable « dumping social » pour la rive nord. Le rapport entre les deux rives de la Méditerranée oppose désormais tous ces concepts autour de deux thèmes : le Maghreb, marché de croissance pour l'assurance française d'une part, et l'offre de services délocalisés par l'usage de centres d'appel de plus en plus sophistiqués d'autre part.

À ce stade, la question qu'il faut se poser est de savoir en quoi il serait injuste que l'appropriation d'une partie du marché de l'assurance au Maghreb par des acteurs européens ne corresponde pas à une création de valeur sur le plan local.

Depuis bien longtemps, le monde industriel considère les principes de délocalisation et de sous-traitance comme naturels dans les échanges. Aujourd'hui, le Maroc et la Tunisie ont fait dans ce domaine de grands progrès qui, dans un esprit d'équilibre des échanges, pourraient évoluer vers les activités de services, notamment dans l'assurance. Par exemple, la coexistence d'opérateurs français dans l'assurance directe et de centres d'appel offrant des services à valeur ajoutée aux sociétés d'assurances peut représenter une forme active de création commune de richesse, qu'il faudra évaluer de façon équitable.

Les trois pays du Maghreb central disposent désormais d'une offre diversifiée de services, dont il faut rappeler qu'elle est souvent détenue par des entreprises d'origine européenne ; des grands acteurs comme WEB Help au Maroc ou Teleperformance en Tunisie en sont de bons exemples.

Les perspectives des centres d'appel

Al'offre marocaine et tunisienne s'ajoute progressivement l'implantation en Algérie de nouveaux centres d'appel, qui coïncide avec l'ouverture de ce marché. L'espace ainsi défini mérite que l'on s'attache à en mesurer l'apport économique réciproque et les perspectives qu'il présente pour le développement des pays du Maghreb central, auxquels se joindront dans le futur les deux autres (Libye et Mauritanie) en fonction de l'ouverture de leurs économies et de leur évolution. Il faut d'abord tenter d'appréhender l'état des lieux en matière d'offre de services délocalisés et d'apprécier leur valorisation progressive par l'étendue des services offerts.

Force est de constater que les services d'information, de gestion des sinistres, de suivi de clientèle, de contentieux, de télémarketing sont plus faciles à offrir aux sociétés et intermédiaires d'assurance qu'au secteur bancaire, surtout en raison du secret et de la sécurité des opérations financières. Ainsi, l'assurance peut offrir une opportunité presque idéale pour un échange équitable dans l'espace euro-méditerranéen, pour autant que l'ouverture des marchés maghrébins n'ait pas comme réponse un protectionnisme frileux et une vision réductrice de la délocalisation d'une partie des services aux opérateurs d'assurance et à leur clientèle.

Des initiatives récentes en direction du courtage, fondées sur une interprétation bureaucratique de la qualité des personnes physiques ou morales pouvant

présenter au public les opérations d'assurance et visant l'usage de centres d'appel externalisés, peuvent susciter quelques interrogations. Il en est de même des mesures restrictives réglementaires un moment envisagées (indication géographique du centre ou avantages spécifiques accordés pour la relocalisation) qui, de fait, constituent dans une large mesure des entraves à un échange équitable. Même si le volume des activités des centres de services délocalisés à valeur ajoutée demeure modeste, il est porteur de beaucoup d'espoirs pour les pays du Maghreb en termes d'emploi, de formation ou de transfert de technologie.

À partir de différentes sources (souvent très divergentes), on peut estimer qu'au milieu de l'année 2008, le nombre total de centres devait atteindre environ 450 pour les trois pays et représenter près de 45 000 emplois, le Maroc et la Tunisie détenant plus de 95 % de ces activités. Toutefois, le développement rapide de nouvelles implantations et une politique volontariste d'exploitation de l'avantage compétitif des pays du Maghreb devrait permettre d'atteindre dans les cinq années à venir le chiffre d'environ 100 000 emplois dont 50 000 au Maroc. Des estimations, portant sur toutes les formes de services et d'opérateurs d'assurance, attribuent au Maghreb environ 10 à 15 % des services offerts par les centres de services délocalisés ; ce chiffre, encore modeste, devrait croître très rapidement.

L'intérêt économique réciproque

Les facteurs de cette croissance sont d'une part la très forte éligibilité à la délocalisation des services de back-office pour les sociétés d'assurance et de télémarketing pour les intermédiaires, et d'autre part les progrès des téléacteurs locaux, aussi bien en termes d'expression orale que de savoir-faire. Et c'est justement à partir de ces points qu'on peut aborder une tentative d'appréciation de

l'intérêt économique réciproque représenté par ce développement d'activités délocalisées. Il est incontestable que la création d'emplois générée par la mise en place de ces centres d'appel et de services peut absorber une partie de la demande des jeunes diplômés du supérieur, tout en leur apportant une formation que l'exiguïté du marché national n'aurait pas permis d'offrir. Dans le court et moyen terme le rapport entre le nombre d'emplois offerts par le marché direct d'assurance et celui généré par les centres de services délocalisés restera en faveur de ces dernières structures.

Certes, l'acquisition du savoir-faire est lente, et reste fonction du niveau de valeur ajoutée des centres de services ; toutefois, l'expérience montre que l'extension du périmètre d'activité ouvre progressivement l'accès à des fonctions plus évoluées (gestion des sinistres en ligne, aide à la souscription, contentieux, information client, commercialisation, etc.)

En assurant la formation initiale aux métiers de l'assurance, les centres fournissent de l'emploi et constituent un réservoir de ressources humaines pour les développements futurs des marchés d'assurance. L'impact est ainsi positif, aussi bien en termes de création d'emplois que de transfert d'un savoir-faire pouvant être valorisé par la croissance de l'activité des centres de services dédiés à l'assurance et par le renforcement des marchés nationaux. En plus de ces avantages directs, la croissance rapide des activités délocalisées d'assurance peut engendrer une demande locale de services informatiques, immobiliers et de gestion.

En résumé, une approche volontariste dans l'acquisition de services spécialisés dans l'assurance par les opérateurs européens ne doit plus être considérée pour ce qui nous concerne, comme un facteur négatif, mais plutôt comme une formidable chance de valoriser un échange équitable.

■ Du côté européen

Le caractère franco-maghrebin dominant de la relation peut, s'il est utilisé avec intelligence, contribuer à une extension profitable. Les marchés européens

francophones (Belgique et Suisse) ou ceux de l'Italie et de l'Espagne peuvent représenter un apport supplémentaire ; d'ores et déjà des centres d'appel et de services italophones commencent à voir le jour en Tunisie.

Si l'on tente de préciser les composantes de cet échange équitable, on peut dire que le marché français peut organiser et prendre sa part d'un nouvel espace de croissance couvrant trois puis cinq pays à revenu croissant regroupant aujourd'hui environ 90 millions d'habitants, devant créer une demande croissante d'assurance dommages et vie dans les dix prochaines années. Le renforcement et la taille des marchés des pays du Maghreb ouvrant des perspectives de chiffre d'affaires et de résultats significatifs, la présence de Vivendi dans la téléphonie mobile au Maroc est un exemple à méditer.

■ Du côté maghrébin

Le bénéfice apporté par le transfert de technologie et l'émulation pourra accompagner un développement rapide des marchés, en faisant progresser le taux de pénétration de l'assurance. Encore une fois, le cas du Maroc est une bonne référence : avec un revenu par tête nettement inférieur à celui de ses principaux

voisins, il présente déjà le taux de pénétration de l'assurance le plus élevé (2,87 % en 2007 pour un revenu par tête à parité de pouvoir d'achat de 3 990 dollars ; alors que la Tunisie et l'Algérie, avec des revenus dépassant 7 000 dollars, ont des taux de pénétration de respectivement 2 % et 0,60 %) ; ceci étant le résultat d'une politique d'ouverture n'excluant pas la présence d'acteurs nationaux très importants.

Conclusion

Dans sa relation avec l'Europe, le Maghreb doit être un territoire ouvert pour les services financiers en général et pour l'assurance en particulier ; mais en retour, il doit pouvoir prétendre accueillir une demande externalisée de services à valeur ajoutée au travers des centres d'appel dédiés à l'assurance.

Ce principe de réciprocité, tout en faisant des pays du Maghreb – partenaires naturels de l'Europe et de la France – une terre d'accueil pour les activités d'assurance, contribuera à une création de valeur en commun, modeste contribution à l'édification de l'entité Europe-Méditerranée.

LA STRATÉGIE D'INTERNATIONALISATION DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Philippe d'Arvisenet

Directeur des Études économiques, BNP Paribas

Céline Choulet

Economiste au département Economie Bancaire

La composante internationale de l'activité bancaire

L'exposition internationale des systèmes bancaires des pays industriels s'accroît depuis dix ans. Selon la BRI, les créances internationales¹ des établissements bancaires situés dans les économies industrielles ont augmenté, en moyenne annuelle, de 11,5 % entre 1977 et 2006. Depuis dix ans, leur progression s'est accélérée, avec une croissance dépassant les 18 % en 2006. Ces créances auraient représenté l'équivalent de 50 % du PIB mondial en 2006 et une part conséquente des actifs totaux des systèmes bancaires des économies développées (les avoirs à l'étranger consolidés des établissements bancaires français comptaient pour 32 % de leurs actifs totaux). D'après les communications financières des établissements, cette stratégie d'expansion internationale serait globalement bénéfique. En 2006, plus de la moitié des revenus des vingt plus grandes banques européennes auraient ainsi été réalisés en dehors de leur marché national.

Certains marchés émergents, présentant un fort potentiel de développement, se caractérisent par un

degré de pénétration élevé. Selon la BRI, en 2006, la part des crédits bancaires étrangers (prêts transfrontières ou par l'entremise d'une présence locale) dans le total des prêts au secteur non bancaire s'échelonnait de 10 % (en Asie) à 50 % (en Europe centrale et orientale)².

Si les banques ont pu s'implanter à l'étranger par la voie d'une croissance organique, les opérations de fusions et acquisitions transfrontières ont constitué le vecteur décisif de leur stratégie d'internationalisation ces dix dernières années. Les mouvements internationaux ont été tels que, sur certains marchés nationaux, même développés, les actifs bancaires totaux sont, pour une large part, en mains étrangères (par exemple, au Royaume-Uni où près de 50 % des actifs bancaires étaient détenus par des banques étrangères en 2006, dont la moitié par des banques non européennes), voire sous contrôle étranger dans les pays émergents ou en transition (c'est le cas du Mexique – 83% en 2001 – et de certains pays d'Europe centrale et orientale). L'expansion internationale n'est pas l'apanage des banques des pays avancés, comme en témoigne l'émergence de nouveaux acteurs bancaires, en provenance de Chine en particulier (ICBC, Bank of China ou China Construction Bank Corporation), dans les opérations de fusions-acquisitions transfrontières d'envergure.

Les diverses modalités de l'internationalisation bancaire

Bien que les établissements expérimentent des stratégies variées, quelques points communs (zones géographiques d'implantation, stratégies d'entrée, degrés d'internationalisation des métiers) émergent du processus d'internationalisation bancaire.

L'internationalisation des banques s'opère largement en direction de la première économie mondiale, les États-Unis, mais elle est également très imprégnée par les liens historiques entre zones géographiques et dépend du potentiel de croissance des zones cibles (par exemple, l'Amérique latine pour les banques espagnoles, l'Asie pour les banques britanniques, le bassin méditerranéen et l'Europe centrale pour les banques françaises).

Depuis le milieu des années 1990, les établissements privilégient de plus en plus une présence locale effective plutôt que les opérations transfrontières à partir du pays d'origine. Selon la BRI, la part des prêts étrangers acheminés localement dans le total des créances des banques étrangères s'élevait à près de 60 % en 2006 aux États-Unis et en Amérique latine³. On assiste, en outre, à une mondialisation progressive de l'activité bancaire, en ce sens que le financement des créances locales se fait, de plus en plus, à partir des fonds collectés sur le marché étranger et non plus seulement sur le marché national (Saïdane, 2007)⁴. Dans les pays industriels, ces financements représentaient en moyenne 80 % des créances locales en monnaie locale en 2006, 60 % dans les pays émergents et en transition, selon les estimations de la BRI.

Le degré d'internationalisation des activités bancaires varie fortement d'un métier à l'autre. Si les activités de banque d'investissement et de gestion d'actifs sont les premières concernées par le mouvement d'internationalisation, impulsé par l'élargissement des marchés et des clientèles, les activités de banque de

détail montrent plus de difficultés à dépasser les frontières légales ou culturelles.

Les déterminants de l'internationalisation des banques

■ Les fondements théoriques

Les travaux portant spécifiquement sur les stratégies d'internationalisation des banques demeurent peu nombreux. Les modèles utilisés sont principalement empruntés aux théories relatives aux entreprises multinationales⁵. L'expansion transfrontière des activités se fonde sur les avantages spécifiques à l'entreprise et à son savoir-faire (expertise managériale, technologie, expérience, différenciation des produits, accès aux inputs...), sur l'existence de coûts de transaction (inhérents aux défaillances des marchés de biens et de capitaux) et sur les bénéfices liés à la localisation (coûts des inputs, fiscalité, perspectives de croissance économique, contexte social, risque politique...).

Ces approches méthodologiques ont servi de base à la modélisation des déterminants et gains de l'internationalisation bancaire, et notamment des opérations de fusions et acquisitions bancaires transfrontières. Théoriquement, ce processus trouve ses justifications tant dans la traditionnelle recherche de synergies de revenus et de coûts que dans la résorption de surcapacités (Boyer et Choi, 2007).

Les gains d'efficience attendus portent sur la réalisation de synergies de revenus, d'économies d'échelle et de gamme, une meilleure connaissance des nouveaux produits et marchés, une diversification du portefeuille d'actifs, une valorisation de marché plus élevée. Divers facteurs conditionneraient la maximisation de ces gains, tels que l'environnement légal (l'avancée des politiques de déréglementation, la transparence des communications financières des

établissements cibles ...), les spécificités de la zone cible (le taux de croissance de l'économie, les taux de bancarisation et d'équipement, la présence d'une clientèle internationale ...) ou encore les caractéristiques des établissements engagés dans la fusion (l'efficacité relative du « prédateur » et de la « proie », les coûts informationnels de la relation...) (Focarelli et Pozzolo, 2001 ; Buch et De Long, 2004). S'il est difficile de dégager un enseignement commun des divers travaux empiriques estimant les gains d'efficacité des opérations transfrontières, il semble néanmoins que les synergies soient davantage fondées sur les revenus que sur les coûts (Amel, Barnes, Panetta et Salleo, 2004).

Du fait d'importants coûts fixes, certains métiers bancaires (en particulier les activités de banque d'investissement et de gestion d'actifs) requièrent une taille globale, aidés en cela par la relative homogénéité des clientèles et des produits. Selon Oster (1999), l'internationalisation permet à l'entreprise d'accroître la demande qui lui est adressée et de se rapprocher de la taille efficace lorsque celle-ci est trop grande par rapport à la demande nationale. Afin d'être pleinement créatrice de valeur, l'internationalisation doit, toutefois, s'accompagner d'une allocation optimale des portefeuilles d'actifs entre zones industrialisées et émergentes. D'après certains exercices empiriques récents, les gains tirés par les banques de leur internationalisation sont pour le moment sous-exploités, en raison d'un biais national (Garcia-Herrero et Vasquez, 2007).

■ Les logiques de l'internationalisation

En pratique, l'internationalisation des banques obéit à trois logiques.

◆ Une logique défensive, liée à la maturité des marchés nationaux.

L'idée est que la consolidation des marchés bancaires des pays industrialisés, en les portant à maturité, réduit le potentiel de croissance des banques sur leur marché national et les incite à des mouvements internationaux.

Le degré de consolidation à l'intérieur du pays d'origine constitue, au-delà d'un certain seuil, un frein à sa poursuite, et en cela un premier élément incitant les banques à poursuivre leur croissance en dehors des frontières nationales (l'Italie et l'Allemagne, dont les marchés bancaires présentent un certain retard en matière de consolidation, privilégient encore les rapprochements nationaux, comme l'illustrent la fusion d'Unicredit et Capitalia en 2007, et le rachat de Dresdner Bank par Commerzbank annoncé en août 2008). La concentration bancaire nationale ⁶, en réduisant le nombre de cibles potentielles dans le pays d'origine, nourrit ainsi elle-même sa poursuite à l'échelon international.

Un deuxième facteur contribuant à cette tendance est la réglementation relative à la concurrence (dans les activités de banque de détail principalement), qui interdit certains rapprochements nationaux par crainte d'abus de position dominante (le coup d'arrêt porté par les autorités de la concurrence britanniques à l'acquisition d'Abbey National par Lloyds TSB en 2001 en est une illustration).

L'intensité de la concurrence entre groupes bancaires des pays industrialisés et son corollaire, l'écrasement des marges d'intérêt, constituent un troisième aspect motivant la recherche d'autres sources de revenus sur des marchés plus prometteurs.

Les rapprochements internationaux, en permettant à une banque d'atteindre un seuil suffisant de capitalisation, se justifient également par la volonté d'échapper aux prédateurs potentiels que constituent les géants bancaires, dont les capitalisations boursières et les résultats se sont élevés avec le mouvement de consolidation (les banques européennes constituent, par exemple, des cibles potentielles pour les groupes américains ou asiatiques).

Enfin, une politique de diversification géographique, en réduisant la sensibilité des résultats bancaires aux chocs spécifiques à une économie, peut se traduire par une meilleure notation et par un coût de refinancement moindre sur les marchés de capitaux.

◆ Une logique opportuniste, liée à un environnement plus porteur

Autant que les stratégies de défense ou de conquête des marchés, les circonstances ont présidé à l'internationalisation de l'activité bancaire. Outre les avancées technologiques en matière d'information et de communication, ou encore l'harmonisation des règles comptables (US GAAP, IFRS) et prudentielles (Bâle 2), l'expansion de l'activité bancaire au niveau international a été favorisée et encouragée par la déréglementation des marchés.

En réponse au développement du commerce mondial et des échanges de biens, les banques se globalisent afin d'accompagner leurs entreprises clientes, elles-mêmes potentiellement déjà présentes ou en phase d'implantation à l'étranger. Généralement, les flux financiers et le choix des banques cibles, dans le cas d'opérations de fusions-acquisitions, dépendent étroitement des liens commerciaux entre le pays d'origine et le pays cible.

Depuis la fin des années 1980, les profondes mutations du paysage financier (innovations financières et politiques de dérégulation) ont favorisé l'essor des marchés financiers. Le mouvement de globalisation financière, en marche depuis le milieu des années 1990, a, par la suite, constitué un puissant catalyseur de l'internationalisation bancaire, via l'émergence d'un marché global des services financiers (Couppey-Soubeyran, Plihon et Saïdane, 2006).

Plus récemment, les politiques de privatisation et l'assouplissement des législations des systèmes bancaires des pays émergents ou en transition ⁷ ont facilité l'implantation de succursales ou filiales étrangères, l'acquisition de banques locales, et même l'accès au marché local de la banque de détail et de gros. Certains obstacles réglementaires (par exemple, la nécessité d'une dotation en capital minimum pour l'ouverture d'une succursale ou d'une filiale) et informationnels (tels que la distance géographique, les différences linguistiques, culturelles et légales) continuent toutefois d'entraver le développement des fusions et acquisitions bancaires transfrontières.

◆ Une logique offensive, liée aux relais de croissance offerts par les nouveaux marchés

L'appétence pour le développement international des banques des pays industrialisés se justifie par la recherche de nouveaux relais de croissance, à fort potentiel, en dehors des marchés ayant déjà atteint un degré de maturité élevé. Si certains freins légaux et culturels limitent la capacité des activités de banque de détail à s'internationaliser, la conquête d'une nouvelle clientèle (faiblement bancarisée et peu équipée)⁸, le développement des ventes croisées (pour les groupes déjà implantés à l'étranger) et, les opportunités de transfert de compétences sont de puissants facteurs d'expansion internationale. La gestion d'actifs présente également un excellent potentiel de développement au-delà des frontières nationales, en raison, notamment, du manque d'outils ou d'expérience en matière de gestion de l'épargne associé au vieillissement démographique dans certaines régions du monde. Ces relais sont d'autant plus prometteurs que les pays concernés affichent des taux de croissance économique et/ou démographique élevés ⁹.

Sous l'hypothèse de cycles économiques imparfaitement corrélés entre pays industrialisés et pays émergents (en termes de croissance économique, de taux d'intérêt...), la diversification géographique présente également l'intérêt de s'accompagner d'une diversification des risques. La résistance relative des économies émergentes à la crise financière, dite des *subprimes*, a ainsi permis une moindre volatilité des résultats des banques des pays industrialisés implantées dans ces économies, via un lissage des revenus et du coût du risque ¹⁰.

Les stratégies d'externalisation, via la sous-traitance de certaines fonctions à l'étranger (*offshoring*), participe au mouvement d'internationalisation des banques (notamment des activités de support informatique ou comptable). Au-delà de la réduction des coûts, les opérations de délocalisation ¹¹ favorisent l'accès à de nouvelles technologies ou à des compétences non disponibles au plan interne, permettent de développer de nouvelles offres de services ou encore de stimuler l'émergence de nouveaux marchés (Cassou, 2007).

Conclusion

Même si les opérations de fusions et acquisitions transfrontières se sont multipliées ces dernières années, à défaut d'un marché financier international intégré, le mouvement de concentration bancaire conserve, pour le moment, une dimension nationale, voire régionale.

Trois stratégies semblent se dessiner : la constitution de « supermarchés de la finance » présents dans tous les métiers de la finance et partout dans le monde (« one-stop shopping ») (ex. Citigroup) ; la spécialisation de niche à l'échelle mondiale (ex. UBS en gestion d'actifs) ; le recentrage sur un ou quelques métiers, sur un ou quelques marchés géographiques (ex. la banque de détail à l'international pour les banques européennes).

La crise financière et ses implications, sur les résultats bancaires et sur l'activité économique mondiale, devraient toutefois freiner les mouvements transfrontières. Les grandes banques des pays industrialisés pourraient être moins actives, du fait d'une vigilance accrue dans leurs stratégies de diversification géographique (en raison de l'inflation du prix des actifs bancaires, notamment en Europe centrale), et dans certains cas se recentrer sur leur cœur de métier. Les grandes banques des pays émergents, notamment asiatiques, sérieuses compétitrices en matière de capitalisation boursière, pourraient, quant à elles, profiter des besoins en fonds propres des banques européennes et américaines pour s'implanter ou renforcer leur présence sur les marchés matures.

Notes

1. Les créances « internationales » correspondent aux services bancaires transfrontières et aux créances locales en devises des banques étrangères.

2. Services bancaires transfrontières et créances locales en monnaie locale des banques étrangères en pourcentage du total des prêts au secteur non bancaire résident. Cette proportion s'élevait à 20 % en zone euro, 30 % en Amérique latine, aux États-Unis et au Royaume-Uni en 2006.

3. Part des créances locales en monnaie locale des banques étrangères dans le total des créances internationales (40 % en moyenne dans les économies émergentes et dans les pays industriels).

4. Un accroissement équilibré des passifs et actifs bancaires en monnaie locale peut faciliter le développement des activités en banque de détail (par exemple, la distribution de cartes bancaires) et réduire l'exposition aux risques de change ou de transfert (risque que l'emprunteur ne puisse se procurer des devises pour rembourser sa dette).

5. Notamment aux théories de l'internalisation et au paradigme éclectique (Williams, 1997).

6. Les parts de marché cumulées des cinq plus grands acteurs donnent une indication du degré de concentration d'un marché. En zone euro, elles s'élevaient, en moyenne, à plus de 40 % (en termes d'actifs totaux) en 2006.

7. Levée des règles de plafonnement des intérêts étrangers dans le capital social des banques locales ; assouplissement des restrictions sur l'implantation de succursales ou filiales étrangères, sur les parts de marché des banques étrangères ; autorisation de prêts à la clientèle de détail en monnaie locale.

8. À titre de comparaison, selon les données de la Banque mondiale portant sur la période 2001-2004, le nombre de guichets pour 100 000 habitants s'élevait à 43,2 en France et 9,9 en moyenne en Amérique latine et aux Caraïbes ; le nombre de comptes de dépôts (comptes courants, comptes d'épargne...) pour 1 000 habitants atteignait 1 800 et 500 respectivement.

9. Hors pays émergents, la dynamique démographique des États-Unis pourrait continuer d'être un facteur d'attractivité pour les banques européennes.

10. En raison du risque pays (qu'il soit de nature économique, politique ou légal) associé aux économies émergentes, cette diversification peut, toutefois, se traduire par une plus forte volatilité des résultats.

11. Selon l'enquête menée par le cabinet Deloitte Research en 2007, 75 des 100 premières institutions financières mondiales, en termes de capitalisations, exerçaient en 2006 des activités « offshore » contre 10 en 2001.

Bibliographie

AMEL D. ; BARNES C. ; PANETTA F. ; SALLEO C., « Consolidation and efficiency in the financial sector: A review of the international evidence », *Journal of Banking and Finance*, Vol. 28, Issue 10, 2004.

BOYER E.C. ET CHOI J.J., « Mergers and consolidation of financial service firms: Global trends and strategies for value creation », *International Finance Review*, Vol. 7, 2007.

BUCH. C.M. ET DELONG G., « Cross-border bank mergers: What lures the rare animal ? », *Journal of Banking and Finance*, Vol. 28, Issue 9, 2004.

CASSOU P.-H., « Les délocalisations dans l'industrie financière : un phénomène encore à son début », *Revue d'économie financière*, n° 90, 2007.

COUPPEY-SOUBEYRAN J. ; PLIHON D. ; SAÏDANE D., *Les banques, acteurs de la globalisation financière*, Les études de La Documentation française, 2006.

DELOITTE RESEARCH, « Optimizing offshore operations », Global Financial Services, Offshoring Report, 2007.

FOCARELLI D. ; POZZOLO A. F., « The patterns of cross-border bank mergers and shareholdings in OECD countries », *Journal of Banking and Finance*, Vol. 25, Issue 12, 2001.

GARCIA-HERRERO A. ; VASQUEZ F., « International diversification gains and home bias in banking », *IMF Working Paper*, 07/281, 2007.

OSTER S.M., *Modern competitive analysis*, Third Edition, Oxford University Press, 1999.

SAÏDANE D., « L'industrie bancaire, Mondialisation des acteurs et des marchés », *Revue Banque Édition*, 2007.

WILLIAMS B., « Positive theories of multinational banking: eclectic theory versus internalisation theory », *Journal of Economic Surveys*, Vol. 11, Issue 1, 1997.

4.

Études et livres

- Michel Grun-Rehomme, Noureddine Benlagha et Olga A. Vasechko
*Sélection adverse, sinistralité et choix de contrat chez les jeunes conducteurs :
la pertinence des modèles*

- Pierre Martin
Micro histoire économique de la dépense santé en France depuis 1945

Actualité de la Fondation du risque

*Nouvelle Chaire
« Risques et chances de la transition démographique »*

Livres

Pascal Gauchon, Jean-Marc Huissoud,
Les grandes puissances du XXI^{ème} siècle Rapport Anteios 2008
par Pierre Martin

Annamaria Olivieri et Ermanno Picacco,
Assurance vie Evaluer les contrats et les portefeuilles
par Gilles Cossic

J. Cave, Jacques Lesobre, Henri Sommer,
Lexique Risque (4^{ème} édition)
par Pierre Bollon

Sélection adverse, sinistralité et choix de contrat chez les jeunes conducteurs : La pertinence des modèles

*Michel Grun-Rehomme et Noureddine Benlagha*¹

Université Paris 2, Ermes-UMR7181-CNRS

Olga A. Vasechko

*Research Institute of Statistics d'Ukraine*²

L'évaluation quantitative des risques a toujours représenté un enjeu majeur pour l'analyse et la gestion de la sinistralité par les assureurs dans un marché concurrentiel marqué par une asymétrie d'information.

L'objectif de cette étude est, d'une part, d'examiner l'hypothèse de sélection adverse chez les jeunes conducteurs et, d'autre part, de tester l'efficacité des modèles les plus récents en se rapprochant des conditions réelles du marché de l'assurance, avec quatre formules de garantie et quatre fréquences de sinistralité (0, 1, 2 et plus de 2). L'utilisation de modèles qui estiment simultanément le choix de contrat et la sinistralité permet de mettre en évidence un phénomène de sélection adverse parmi les jeunes conducteurs qui choisissent un contrat « tous risques », la particularité des conducteurs qui choisissent un contrat « tous risques » avec une franchise élevée, et l'augmentation de la couverture avec la puissance du véhicule. Une modélisation

économétrique permet un meilleur contrôle des risques et de leurs impacts sur l'entreprise en fournissant une information fiable et robuste pour les décideurs.

Dans cet échange entre l'assureur et l'assuré, entre un contrat de garanties et une rémunération (prime ou cotisation), l'entreprise d'assurances fait face à un risque qui est directement lié à l'asymétrie d'information qui existe entre elle et l'assuré. En effet, l'information sur les risques n'étant pas partagée, l'optimalité de l'échange est compromise. L'assureur dispose d'informations légales, comme le coefficient réduction majoration (CRM), et demande des informations sur le conducteur, le véhicule et la zone de circulation, pour mieux appréhender la réalité statistique du risque. Il a donc des informations mesurables sur le risque, mais il lui manque des informations subjectives ou non mesurables (nombre de kilomètres parcourus, infractions au code de la route, état du véhicule, type de conduite...).

Le marché de l'assurance automobile fonctionne très probablement avec cette asymétrie d'information : risque moral et sélection adverse. Néanmoins, le risque moral prend une importance marginale car il semble clair que les automobilistes soient peu enclins à risquer leur vie sous prétexte qu'ils bénéficient d'une assurance « tous risques ». Le problème peut se manifester dans le cas de sinistres de faible importance et peut être résolu par l'imposition de franchises. Par conséquent, l'asymétrie d'information prépondérante en assurance automobile est la sélection adverse. Avec l'hypothèse d'un phénomène de sélection adverse, on suppose que les contrats spécifiant les meilleures couvertures sont achetés par les plus hauts risques alors que les bas risques ne prennent que de faibles couvertures (Rothschild-Stiglitz, 1976 ; Wilson, 1977 ; Spence, 1978). Ainsi, les divers assurés s'auto-sélectionnent par le choix de leurs contrats d'assurance (responsabilité civile ou dommage aux véhicules avec différents niveaux de franchise).

Cette hypothèse de sélection est-elle vérifiée pour les jeunes conducteurs ou conducteurs novices (moins de trois ans de permis) ? Le choix de la formule de garantie par l'assuré révèle-t-il une information sur les risques que ce dernier fait courir à l'assureur (et à lui-même) ?

Dans cet article, on se propose d'examiner de façon empirique cette hypothèse en utilisant différentes méthodes ou modélisations ; et d'interroger les modèles les plus récents : apportent-ils des informations supplémentaires plus fines à l'assureur dans son analyse de la sinistralité ?

Les modèles sont-ils pertinents ?

Avec le développement des capacités informatiques (augmentation de la quantité d'informations pouvant être traitées ou stockées, rapidité des processus numériques, amélioration des traitements et des algorithmes...), les services d'étude des sociétés d'assurances disposent maintenant d'outils et de méthodes plus sophistiqués. De façon générale, une analyse des comportements reste souvent incomplète quand on se limite à l'observation de tableaux croisés qui répartissent la sinistralité selon un ou plusieurs facteurs. Un modèle est une représentation simplifiée d'une réalité et il s'appuie sur une ou plusieurs équations déterministes ou probabilistes. L'intérêt pragmatique d'un modèle réside dans sa capacité à apporter une réponse satisfaisante à une problématique posée.

Au début des années 1980, l'analyse de la sinistralité, en termes de fréquence et de coût, se faisait à l'aide de modèles univariés (avec une seule équation), où l'on cherchait à expliquer la sinistralité par différents facteurs (caractéristiques du conducteur et du véhicule) disponibles pour l'assureur. Le choix de la formule de garantie faisant partie de ces variables explicatives de la sinistralité.

Quand le phénomène étudié est continu (comme le montant des sinistres ou son logarithme), la méthode des moindres carrés ou des extensions peut être utilisée. Pour des variables qualitatives de nature discrète, comme la fréquence des sinistres, le recours à une analyse économétrique est alors nécessaire pour isoler les effets propres de chaque groupe : on parle alors de « séparation des effets » ou d'« effet d'une variable toutes choses égales par ailleurs ».

On a montré (Grun-Réhomme, Joly, 2003) de façon empirique, avec des modèles univariés, que l'assuré, à travers le choix de formules, traduit principalement son aversion à la perte de l'investissement qu'il vient de réaliser. Il y est sensible en valeur absolue et non en valeur relative de perte patrimoniale. L'essentiel pour l'assuré est donc de protéger son investissement. À ce niveau, les risques relatifs de chaque individu, qu'il s'agisse de l'information « officielle » du CRM ou du risque objectif (calculé par l'assureur), entrent peu en jeu. L'hypothèse souvent émise par la théorie

économique, selon laquelle le risque de perte du véhicule est relativisé par son poids dans le patrimoine global de l'assuré, est mise en défaut.

Il faut toutefois noter que les assurés ont conscience de leur risque objectif puisque, à valeur de véhicule constante, ils cherchent à se couvrir plus fortement lorsque ce risque augmente. Par contre, le CRM, censé représenter l'expérience de conduite, joue de façon inverse : les assurés les moins risqués (ou les plus expérimentés), à valeur de véhicule constante, privilégient une forte couverture, à l'inverse des moins expérimentés qui souscrivent les formules moins protectrices. On retrouve ainsi les résultats de Dionne, Doherty et Frombaron (2001), à savoir que les bas risques ont plus d'aversion pour le risque que les hauts risques.

L'économétrie des variables qualitatives s'est considérablement développée depuis le début des années 1980. Les raisons sont multiples : augmentation des capacités informatiques, besoin d'une meilleure connaissance des comportements individuels... Des techniques ont été développées, qui visent à comparer au mieux le comportement et les caractéristiques des assurés à risque aux comportements et caractéristiques de ceux sans sinistre.

Estimer la valeur des effets de différents facteurs sur la sinistralité à partir d'observations semble, en général, possible dans la mesure où l'assureur dispose d'un portefeuille

suffisamment grand. Il importe aussi de connaître le degré de confiance que l'on accorde à l'évaluation du pouvoir explicatif de ces différents facteurs (caractéristiques du conducteur et du véhicule). La quantification de ces effets pose des problèmes liés aux propriétés du modèle utilisé : le modèle est-il bien spécifié ? Ses paramètres sont-ils robustes ?...

Depuis le début des années 2000, il devient possible d'utiliser des modèles bivariés (avec deux équations, où les paramètres sont estimés simultanément). Pourquoi avoir recours à ces modèles ? La technique d'équations simultanées est utilisée pour étudier le caractère endogène de la variable de choix de contrat lorsque l'on cherche à évaluer son influence sur la sinistralité. En effet, des facteurs explicatifs de la sinistralité peuvent aussi être explicatifs du choix de contrat et, dans ce cas, l'effet d'une variable explicative (exogène) de la sinistralité peut être surévalué ou sous-évalué, introduisant ainsi un biais (une erreur systématique) dans l'effet de cette variable, et des autres, sur la sinistralité. Le caractère endogène des variables explicatives (ici le choix de contrat), qui provient d'une corrélation entre celles-ci et le résidu du modèle de régression, peut impliquer l'existence d'un biais dans l'estimation des paramètres du modèle. Dit autrement, l'estimation de l'équation de la sinistralité sans tenir compte de l'équation du choix de contrat conduit à des résultats biaisés. Dans les modèles univariés, le choix de contrat est

considéré comme exogène, alors que dans un modèle bivarié on teste une endogénéité.

Si les modèles actuels sont suffisamment sophistiqués pour que l'on puisse les considérer comme des outils utiles et performants et non plus comme des curiosités théoriques, il ne faut pas oublier qu'un modèle a ses limites et ne donne qu'une image imparfaite de la réalité. Les modèles doivent être utilisés de façon souple, sans y croire complètement à la limite. L'approche doit être ouverte et multiforme, en ce sens il n'y a pas une méthode pour un problème.

De nombreux auteurs, Chiappori et Salanié (2000), Cohen (2005) ont montré de façon empirique que l'hypothèse de sélection adverse était mise en défaut chez les jeunes conducteurs.

Dans ces études, seulement deux types de contrat sont considérés, la responsabilité civile et le dommage aux véhicules (« tous risques »). Mais en pratique, l'assureur propose plusieurs contrats « tous risques » avec des franchises différentes. Récemment, Grun Réhomme et Benlagha (2007) ont montré empiriquement, à l'aide d'une modélisation bivariée, l'existence d'une corrélation entre les caractéristiques qui expliquent la sinistralité et le choix de garantie, en considérant quatre types de contrat et une variable binaire de fréquence des accidents (pas de sinistre responsable ou au moins un sinistre responsable).

L'objectif de cette étude est de se rapprocher des conditions réelles du marché de l'assurance, en considérant quatre formules de garantie et quatre fréquences de sinistralité (0, 1, 2 et plus de 2). Les données sont présentées dans la section 3. La quatrième partie présente les deux modèles bivariés. Les résultats de ces modélisations constituent la section 5. Enfin, une conclusion termine cette présentation. Pour faciliter la lecture du texte, les éléments économétriques sont regroupés dans les annexes.

Nous remercions l'organisme d'assurance qui nous a fourni les données et qui a accepté la publication de ces résultats. Toutefois, les imprécisions numériques qui demeurent sont nécessaires pour garder une certaine confidentialité des données.

■ Les données

La base de données contient des jeunes conducteurs (moins de trois ans de permis) assurés pour des véhicules 4 roues de tourisme durant l'année 2004. Le fichier contient 28 148 observations comprenant 15 200 hommes et 12 948 femmes. Un enregistrement correspond à un risque/sinistre garanti (si un assuré a deux véhicules, on aura deux enregistrements).

Nous envisageons, comme c'est le cas dans cet organisme, quatre types de garanties :

- Responsabilité civile (RC, assurance minimale obligatoire). Sont inclus dans cette formule des garanties : défense recours ; attentats ;

catastrophes naturelles ; corporel du conducteur ; assistance

- Dommages au véhicule (DV1) : RC + garantie dommage au véhicule toutes causes avec une franchise importante.

- DV2 : RC + garantie dommage au véhicule toutes causes avec une franchise moyenne.

- DV3 : RC + garantie dommage au véhicule toutes causes avec une franchise faible.

Les données concernant les assurés sont réparties en trois groupes de variables :

◆ Les caractéristiques du conducteur

- Sexe : Il s'agit du sexe du conducteur principal déclaré.

- Type de conducteur : il exprime la qualification du conducteur principal déclaré au regard du véhicule (le conducteur principal déclaré est ou non le sociétaire).

- Âge du conducteur : exprimé en années.

- Profession : profession du conducteur, codée en 17 modalités (cf. annexe 1).

- Numéro de département : numéro de département du domicile du conducteur.

- Ancienneté de permis : de 0 à 3 ans.

- Formule de garantie : 4 modalités ; RC, DV1, DV2, DV3.

- Coefficient bonus malus : il est compris entre 0.50 et 3.50 inclus (exprimé en %), conformément à la législation française en vigueur.

- Période de couverture : période, en mois, au cours de laquelle l'assuré est couvert par la police qu'il a souscrit, le plus souvent cette période étant d'une année.

◆ Les caractéristiques du véhicule

- Ancienneté de véhicule : elle exprime le millésime de l'année du modèle du véhicule.

- Puissance réelle du véhicule : elle exprime la puissance du moteur en chevaux Din (Deutsch Industrie Normen).

- La variable sur l'usage du véhicule n'a pas été retenue puisque la quasi-totalité des sociétaires en avait un usage promenade et trajet, et non un usage professionnel.

◆ Les caractéristiques des sinistres

- Nombre de sinistres : pour l'année de référence, ici 2004.

- Responsabilité du conducteur : variable binaire qui indique la responsabilité du conducteur en cas de sinistre.

- Montant des dépenses cumulées : lorsque ce montant figure pour un sinistre, il représente les dépenses cumulées depuis l'enregistrement de l'événement ou depuis sa dernière remise en cours.

- Montant de l'évaluation du sinistre : ce montant correspond à une évaluation a priori du montant du sinistre.

◆ Quelques résultats

Le fichier contient 54 % d'hommes et 81 % des jeunes conducteurs ne sont pas sociétaires (en général le sociétaire est l'un des parents du jeune). La moyenne d'âge est de 22 ans et la médiane de 21 ans. 46 % des jeunes conducteurs ont entre 20 et 21 ans et 90 % moins de 30 ans. 25 % des conducteurs ont un CRM supérieur à 100 et un quart inférieur à 90.

Caractéristiques des véhicules (exprimées en années)

Véhicules	Q1 (25 %)	Médiane	Moyenne	Q3 (75 %)
Ancienneté	6	9	9,4	13
Puissance	58	60	66	75

Par ailleurs, environ 81 % des jeunes conducteurs n'ont pas eu de sinistres responsables (responsabilité totale ou partielle), et 7 % ont eu plus de deux sinistres. Il s'agit bien sûr des sinistres déclarés à l'assureur. On

sait que souvent des automobilistes ne déclarent pas un petit accrochage pour éviter d'être pénalisés au niveau du coefficient bonus-malus ou lorsque le montant du sinistre est inférieur à la franchise.

Le tableau ci-après présente la répartition de la population des jeunes conducteurs :

- selon la formule de garantie choisie
- selon l'ancienneté de permis.

Répartition des jeunes conducteurs selon le contrat et l'ancienneté du véhicule

<i>Garantie</i>	<i>%</i>	<i>Ancienneté de permis</i>	<i>%</i>
RC	13,4	0	12
DV1	35,8	1	25
DV2	18,0	2	30
DV3	32,8	3	33

Si Y_i désigne la variable endogène de sinistralité définie par :

$$Y_i = \begin{cases} 0 & \text{si l'assuré } i \text{ n'a pas de sinistre responsable} \\ 1 & \text{si l'assuré } i \text{ a au moins 1 sinistre responsable} \end{cases}$$

On observe une indépendance de cette variable Y avec l'âge du conducteur, le sexe et la profession. À propos de la profession, il faut signaler d'une part que cette variable

n'est pas toujours de bonne qualité dans un portefeuille, puisqu'il arrive souvent que l'assuré ne signale pas à son assureur un changement de profession. Cette variable est donc à

manier avec précaution. Pour le croisement de Y avec le contrat et l'ancienneté de permis, on obtient les résultats suivants, exprimés en pourcentage.

Répartition des jeunes conducteurs selon la sinistralité, le choix de contrat et l'ancienneté du permis de conduire

<i>Contrat</i>	<i>Y=0</i>	<i>Y=1</i>	<i>Anc. permis</i>	<i>Y=0</i>	<i>Y=1</i>
<i>RC</i>	68	32	<i>0</i>	97	3
<i>DV1</i>	92	8	<i>1</i>	86	14
<i>DV2</i>	79	21	<i>2</i>	74	26
<i>DV3</i>	74	26	<i>3</i>	77	23

On peut constater, dans cette phase exploratoire, que la sinistralité est plus importante pour les sociétaires qui choisissent un contrat RC

(garantie minimale) ; mais que, parmi ceux qui choisissent un contrat DV, les hauts risques prennent une garantie plus grande.

Cependant, ces premiers résultats exploratoires doivent être confirmés ou infirmés à travers des approches multidimensionnelles.

Modélisation

Dans notre étude (Grun-Réhomme, Benlagha, 2007), avec quatre types de contrat et deux modalités de fréquence de sinistralité, sur ces mêmes données, nous avons montré que les caractéristiques qui expliquent la sinistralité et le choix de garantie sont corrélées. Dans ce cas, l'estimation autonome de la seconde équation peut comporter un biais d'endogénéité. Et les caractéristiques individuelles des jeunes conducteurs, qui expliquent le choix de garantie, expliquent aussi positivement la probabilité de sinistralité. On met donc bien en évidence une corrélation entre le choix de garantie et la sinistralité, à condition de considérer les quatre formules de garantie. Ce modèle bivarié (modèle1) permet de mesurer l'effet réel (et non biaisé) des caractéristiques des assurés sur la sinistralité.

Toutes choses égales par ailleurs, la sinistralité augmente avec l'ancienneté de permis et le CRM, et elle diminue lorsque le conducteur est le sociétaire et avec les différentes formules de garantie « tous risques ». Les résultats de cette modélisation sont présentés dans l'annexe1.

À travers le modèle 2, avec quatre modalités de fréquence, on espère être plus précis, au sens où l'on espère pouvoir mieux distinguer les assurés risqués (un seul sinistre responsable) des assurés à hauts risques (deux sinistres et plus) en lien avec le choix de contrat. Les résultats montrent que les jeunes

choisissent une couverture plus élevée lorsque leur CRM augmente. Plus précisément, dès que le CRM dépasse le coefficient 110, les jeunes (ou les assurés) choisissent davantage une garantie DV avec une franchise minimale (45 % contre 30 %). L'hypothèse de sélection adverse est alors vérifiée parmi la sous-population des jeunes conducteurs qui choisissent un contrat DV.

Dans ce deuxième modèle, l'ancienneté du véhicule devient une variable explicative du choix de garantie, ce qui produit une valeur différente du coefficient de pente estimé pour le bonus-malus. En dehors de la corrélation naturelle positive entre le coefficient bonus-malus et le nombre de sinistres, on trouve une corrélation négative entre le nombre de sinistres et l'ancienneté du véhicule. En effet, les assurés qui ont des véhicules récents (moins de huit ans) sont significativement plus nombreux (en pourcentage) à avoir plus de deux accidents que ceux qui ont des véhicules plus anciens (environ 10,3 % contre 5 %, la moyenne étant de 7,5 %).

De même, plus de 90 % des jeunes ayant des véhicules de plus de dix ans n'ont pas d'accidents responsables, alors qu'ils sont moins de 78 % pour les véhicules de moins de dix ans. De plus, le pourcentage de jeunes qui ont un accident est plus important lorsque le conducteur est le sociétaire que pour les jeunes qui ont plus d'un accident.

Les résultats de cette modélisation sont présentés dans l'annexe 2.

La comparaison des résultats entre les deux modèles met en évidence deux différences :

- La puissance du véhicule est un facteur explicatif du choix de contrat dans le modèle 2, ce qui n'est pas le cas dans le modèle 1. La couverture augmente avec la puissance du véhicule.
- Seule la garantie DV1 est significative dans l'équation de la sinistralité du modèle 2. Ce modèle met en évidence la particularité des jeunes conducteurs ayant choisi le contrat DV1 par rapport à ceux qui ont opté pour les contrats DV2 ou DV3. Pour ces deux derniers contrats, le pourcentage de la population ayant eu au moins un sinistre responsable augmente avec le nombre d'accidents ; alors que pour la garantie DV1, ce pourcentage diminue.

Ce deuxième modèle permet d'attirer notre attention sur la garantie DV1 (tous risques avec la franchise la plus élevée). On peut noter que cette garantie DV1 présente un caractère atypique dans l'ensemble du portefeuille. Elle est souscrite essentiellement par deux catégories d'assurés, ceux qui possèdent une voiture récente et puissante (on en trouve peu chez les jeunes conducteurs), et d'autre part ceux qui ont une voiture ancienne. 74 % des jeunes conducteurs qui ont un véhicule ancien (plus de douze ans) choisissent cette garantie DV1. Ils représentent 23 % de la population de ces jeunes. Un phénomène d'aléa moral peut également expliquer en partie ce résultat.

Pour l'expression mathématique de ces modèles, que nous ne détaillons pas dans cet article, on peut se reporter aux références suivantes : Dale (1986), Lollivier (2001), McMillan et Hanson (2005).

Conclusion

Cette étude montre qu'une analyse séparée de la sinistralité, exprimée en termes de fréquence et choix de garantie, introduit un biais dû à l'endogénéité. On sait qu'en général, la corrélation positive entre le risque et la couverture est d'autant plus grande que le marché est concurrentiel. Dans notre cas, cette corrélation positive entre le risque et le contrat n'est pas si élevée, ce qui s'explique en grande partie par le fait que l'organisme étudié n'est que peu concurrencé dans sa niche.

L'introduction dans la modélisation bivariable d'une variable de sinistralité à quatre modalités permet d'une part de révéler l'importance significative de la puissance du véhicule dans l'équation du choix de contrat, et d'autre part, de mettre en exergue la particularité du contrat DV1 dans l'équation de la sinistralité.

Cette étude peut permettre à l'assureur d'optimiser son offre de contrat, et éventuellement d'inciter les nouveaux assurés à choisir un contrat plutôt qu'un autre par l'intermédiaire des gestionnaires de son réseau. Au moment de la souscription, le choix de l'assuré peut être influencé par le gestionnaire du

contrat – les assurés sont d'ailleurs très demandeurs de conseils à ce moment-là – et dans ce cas, le gestionnaire préfère souvent proposer un contrat « tous risques » afin d'éviter, en cas de sinistre, le mécontentement de l'assuré.

Cette étude met en évidence un certain nombre de variables explicatives de la sinistralité et du choix de contrat, mais on peut s'interroger sur l'existence de variables inobservées, explicatives du choix de contrat. En particulier, il peut y avoir un lien entre le niveau de cotisation et le niveau de revenu. On peut également penser à faire intervenir le patrimoine du sociétaire, à la place de son revenu, mais cette information est plus difficile à obtenir et elle doit être corrélée avec le revenu.

L'autre perspective d'étude concerne le niveau supportable de la cotisation qui repose sur l'idée qu'il existe un seuil à partir duquel on ne peut plus souscrire un contrat « tous risques ».

Notes

1. Université Paris 2, 12 place du Panthéon, 75005 Paris. e-mail : grun@u-paris2.fr et blnouri2002@yahoo.fr.

2. Research Institute of Statistics d'Ukraine, 3 Shota Rustaveli str., 01023 Kyiv, Ukraine. e-mail : O.Vasechko@ukrstat.gov.ua.

Bibliographie

CHIAPPORI P.A.; SALANIÉ B., « *Testing for Asymmetric Information in Insurance Markets* », Journal of Political Economy, vol.108, n° 1, 2000, pp. 56-78.

COHEN A., « *Asymmetric information and learning : evidence from the automobile insurance market* », The Review of Economics and Statistics, vol. 87, 2005, pp.197-207.

DALE J., « A bivariate discrete model of changing colour in blackbirds », Lecture notes on statistics, vol. 29, Springer-Verlag, 1985, pp. 25-35.

DIONNE G. ; DOHERTY N. ; FOMBARON N., *Adverse Selection in Insurance Markets*, Handbook of Insurance, Kluwer Academic Publishers, Boston, 2001, pp.185-243.

GRUN-RÉHOMME M. ; JOLY V., « Risque individuel et choix de contrat : Le cas de l'assurance automobile », Assurances et gestion des risques, Montréal, Canada, vol.71-1, 2003, pp. 145-162,

GRUN-RÉHOMME M. ; BENLAGHA N., « Choix de contrat et sinistralité chez les jeunes conducteurs », Assurances et gestion des risques, Montréal, Canada, vol.74-4, 2007.

LOLLIVIER S., « *Endogénéité d'une variable explicative dichotomique dans le cadre d'un modèle bivariable* », Annales d'économie et de statistique, n° 62, 2001, pp. 251-269.

MCMILLAN G.; HANSON T., « SAS Macro BDM for fitting the Dale regression model to bivariate ordinal response data », Journal of Statistical Software, vol. 14, Issue 2, 2005.

ROTHSCHILD M., STIGLITZ J., « Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information », *Quarterly Journal of Economics*, n° 90, 1976, pp. 629-649.

SPENCE M.A., « Product Differentiation and Performance in Insurance Markets », *Journal of Public Economics*, n° 10, 1978, pp. 427-447.

WILSON C.A., « A Model of Insurance Markets with Incomplete Information », *Journal of Economic Theory*, n° 16, 1977, pp.167-207.

Annexes

Annexe 1

Modèle 1 (deux modalités pour la fréquence des sinistres)

Estimations des paramètres du modèle ordinal bivarié

Paramètres	Estimation	Erreur type	t Value	Pr > t
Z.Constante	1.197113	0.213101	5.62	<.0001
Z. Ancienneté du véhicule	-0.047540	0.005081	-9.36	<.0001
Z. Bonus-malus	0.004054	0.002126	1.91	0.0566*
Limit2.Z	1.089948	0.036973	29.48	<.0001
Limit3.Z	1.593508	0.041834	38.09	<.0001
Y.Constante	-2.082383	0.509587	-4.09	<.0001
Y.DV1	-1.576471	0.171888	-9.17	<.0001
Y.DV2	-1.286077	0.291437	-4.41	<.0001
Y.DV3	-1.589008	0.431940	-3.68	0.0002
Y.Type1	-0.255349	0.090541	-2.82	0.0048**
Y.Ancienneté de permis	0.241538	0.039778	6.07	<.0001
Y.Bonus-malus	0.022188	0.002767	8.02	<.0001
Rho	0.494946	0.155233	3.19	0.0014**

Niveau de significativité des paramètres estimés : *p<.10, **p<.01, et p<.001 dans les autres cas.

Remarques :

Y désigne la variable binaire de sinistralité.

Z correspond aux différents contrats.

Le signe des coefficients du modèle indique si la variable associée influe à la hausse ou à la baisse sur la probabilité de l'événement considéré.

Le coefficient ρ de corrélation est significatif et positif, on peut donc en conclure que les caractéristiques individuelles des jeunes conducteurs, qui expliquent le choix de garantie, expliquent aussi positivement la probabilité de sinistralité.

Les variables non indiquées dans ce tableau ne sont pas significatives, elles n'expliquent pas la sinistralité ou le choix de contrat.

L'étendue d'un intervalle obtenu à partir des limites estimées dans la modélisation (Limit2 et Limit3) reflète la part de la population qui a la modalité correspondante à cet intervalle.

Annexe 2

Modèle 2 (quatre modalités pour la fréquence des sinistres)

Estimations des paramètres du modèle 2

Paramètres	Estimation	Erreur type	t Value	Pr > t
Z. Puissance du véhicule	0.005713	0.001386	4.12	<.0001
Z. Ancienneté du véhicule	-0.037167	0.004975	-7.47	<.0001
Z. Bonus-malus	0.011356	0.001171	9.69	<.0001
Limit2.Z	1.080630	0.036695	29.45	<.0001
Limit3.Z	1.557563	0.041417	38.09	<.0001
Y. Constante	-3.062334	0.251590	-12.7	<.0001
Y. Type1	-0.300006	0.092291	-3.25	0.0012**
Y. DV1	-0.832951	0.087339	-9.54	<.0001
Y. Ancienneté de permis	0.252754	0.037823	6.68	<.0001
Y. Bonus-malus	0.020572	0.002434	8.45	<.0001
Limit2.Y	0.259954	0.024910	10.44	<.0001
Limit3.Y	0.648782	0.041268	15.72	<.0001
Rho	-0.071471	0.036357	-1.97	0.0493*

Niveau de significativité des paramètres estimés : * $p < .05$, ** $p < .01$, et $p < .001$ dans les autres cas. Le coefficient ρ est significatif au seuil de 5%.

Micro histoire économique de la dépense santé en France depuis 1945

Pierre Martin

Agrégé d'Histoire, docteur en Histoire

« Le Conseiller :

- Et les nouveaux impôts, monsieur Ubu, vont-ils bien ?

Mère Ubu :

- Point du tout.

L'impôt sur les mariages n'a encore produit que 11 sous, et encore le Père Ubu poursuit les gens partout pour les forcer à se marier. »¹

Il y a plus d'un siècle, Alfred Jarry ironisait déjà sur l'inventivité fiscale apparemment illimitée de l'État pour alimenter son insatiable « pompe à phynances ». La nouvelle taxe sur les organismes complémentaires santé de 1 milliard d'euros ² relève-t-elle d'une telle dérive ou s'inscrit-elle dans un plan cohérent de financement de la prise en charge du risque maladie par l'État ? Pour éviter la caricature, essayons de reconstituer l'évolution du coût du risque maladie en France depuis la création de la Sécurité sociale en 1945.

La dépense de santé en France depuis 1945

En 1945, la IV^e République installe la Sécurité sociale qui compte initialement trois branches distinctes : la maladie, la vieillesse, la famille auxquelles il faut ajouter en 1947 le risque accident du travail et maladies professionnelles. Moyennant une cotisation de 6 % du salarié et de 10 % de l'employeur, l'assuré social bénéficiait d'une couverture

pour ces quatre grands risques.³ Une charge financière somme toute bien modique eu égard à la garantie offerte. Dans la pratique hélas, le coût va s'avérer en réalité bien supérieur. Les dépenses de santé vont ainsi croître à un rythme très rapide, pratiquement double de celui du PIB. Quand le PIB français augmente en volume de 3,6 % par an en moyenne de 1950 à 2005, dans le même temps les dépenses de santé explosent à un rythme annuel moyen de 6,2 % !⁴ Rapportées à l'ensemble du PIB désormais, les dépenses de santé pèsent 10,4 % du PIB français en 2004... En quoi la France constitue-t-elle un cas original ? Après tout, les dépenses de santé croissent ainsi dans l'ensemble des pays développés et sont également le reflet de la bonne santé des assurés, mais aussi de celle des groupes pharmaceutiques, des assureurs... Bref : la dépense serait un levier de croissance, une source de recettes... C'est d'ailleurs l'argument repris par la ministre Roseline Bachelot : les cotisations des complémentaires santé

(assureurs, mutuelles, institutions de prévoyance) ont crû de 30 % en quatre ans, et leurs bénéfices de 25 %, dans un marché saturé puisque 92 % des Français payent une couverture complétant celle de la Sécurité sociale.⁵ Y aurait-il donc des racines spécifiquement françaises au déficit de l'assurance maladie : 1 milliard en 2000, 11 milliards en 2003, 4,1 milliards en 2008, 6,4 milliards prévus en 2009 avant la nouvelle taxe sur les organismes complémentaires d'assurance.⁶

L'histoire économique explique-t-elle le déficit ?

En réalité, dès les années 1945-1950, des acteurs, alors bien isolés et bien peu entendus, mettaient en garde contre une augmentation à leurs yeux inéluctable de la dépense santé. C'étaient d'abord certains médecins attachés au système libéral de soins. Il s'agissait plutôt des meilleurs, qui s'étaient constitué une clientèle par leur compétence. Ils avaient bien compris que les

conventions liant médecins et Sécurité sociale attireraient des confrères qui avaient intérêt à appâter le client par l'argument du remboursement : l'acte, même médiocre, ne coûte plus rien au malade. En toute bonne logique économique, les premiers signataires seraient plutôt des médecins sans clientèle que des humanistes soucieux de diffuser la médecine au plus grand nombre. Les mêmes arguaient que dans l'ancien système, le malade ne consultait que par nécessité, pas par confort, a contrario des comportements de type « aléa moral ». Économique, la médecine libérale pouvait aussi être sociale : le médecin évaluait le montant de ses honoraires en fonction de l'acte, de sa notoriété (comme un avocat le fait aujourd'hui), mais aussi de la situation sociale du patient. Un acte gratuit pour un ouvrier pouvait ainsi être compensé par un acte volontairement lourdement tarifié auprès d'un cadre. D'autres médecins entrevoyaient la logique dépensière de la prise en charge du risque santé, tel ce praticien qui écrit dès 1954 : « *Si l'on guérit aujourd'hui l'homme d'une maladie, on ne le guérira jamais de cette autre maladie, la vie, qui se termine d'une manière constante, la mort. [...] De sorte qu'on ne voit jamais apparaître d'éléments d'économie.* »⁷ Ce médecin

savait que les pathologies deviennent coûteuses avec l'âge : de 12 à 18 000 euros pour la dernière année de vie en France aujourd'hui.⁸ Et il commençait d'entrevoir une révolution démographique spectaculaire : celle liée à l'apparition des troisième et quatrième âges. Il n'imaginait pas cependant l'explosion du coût de la médecine « technicienne » actuelle, quand à son époque il commençait sans doute sa consultation par un questionnaire et un examen clinique en règle. Aujourd'hui, les personnels de santé pratiquent toute une batterie d'examens aussi chers que systématiques avant de palper – enfin ! – leur patient... Mais c'est sous la plume d'un haut fonctionnaire, auditeur au Conseil d'État, Pierre Soudet, qu'on doit une note de synthèse aussi décapante que passée inaperçue. Examinant la « Situation financière de la Sécurité sociale », ce dernier épingle rapidement le risque maladie comme foyer de pertes structurel du système de couverture sociale alors dans les limbes. Voilà ce qu'il préconisait : « *Il apparaît donc que des économies massives ne peuvent être recherchées que dans le domaine de la maladie et de la longue maladie qui sont d'ailleurs les deux postes majeurs des assurances sociales proprement dites. Elles peuvent être cherchées dans trois*

directions : l'indemnisation du « petit risque » ; le remboursement des produits pharmaceutiques ; la réforme hospitalière. »⁹ Franchises et forfait hospitalier, remboursements variables de la pharmacie en fonction de l'efficacité avérée des molécules, mais aussi responsabilisation des personnels de santé... Tout un programme, déjà esquissé en 1950.

Notes

1. A. Jarry, *Ubu Roi*, 1^{re} édition 1896, réédition Folio 1982, p. 83.
2. « *Le gouvernement taxe les mutuelles et les assurances à hauteur de 1 milliard d'euros* », Les Echos, 29.07.2008.
3. J. Marseille, « 1945 : la fin de l'insécurité sociale », Enjeux, avril 2005.
4. A. Fenina, « 55 années de dépenses de santé. Une rétoposition de 1950 à 2005 », DREES, Études et résultats, N° 572, mai 2007, p. 3.
5. Le Figaro, 28.07.2008.
6. Les Echos, 7.07.2008 et 29.07.08.
7. J. Marseille, « 1945 : la fin de l'insécurité sociale », Enjeux, avril 2005.
8. CNAMTS, Points de conjoncture, n° 15, juillet 2003.
9. P. Soudet, auditeur au Conseil d'État, « Note sur la situation financière de la Sécurité sociale », novembre 1950, document aimablement indiqué par Mme Michèle Ruffat, chercheur à l'IHTP / CNRS.

Actualité de la Fondation du risque

Nouvelle Chaire

« Risques et chances de la transition démographique »

La chaire « Risques et chances de la transition démographique » vient d'être créée au sein de la Fondation du risque. Portée par Jean-Hervé Lorenzi et codirigée par Alain Trognon, elle réunit l'Ensaie et l'université Paris Dauphine, grâce à un financement CNP et Malakoff Médéric. Jacques Pelletan et Côme Segretain coordonnent les travaux qui y sont menés. La note qui suit présente la problématique de cette chaire, les principales questions traitées ainsi que leur articulation.

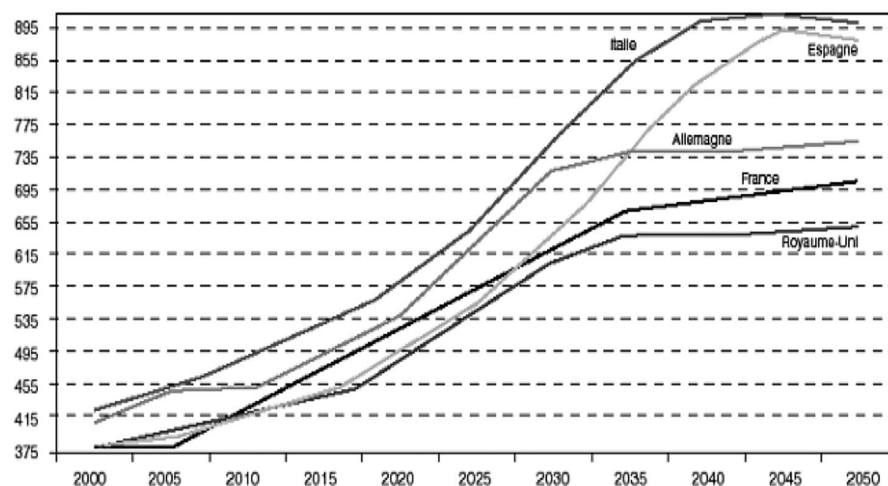
■ Le choc de la transition démographique

D'ici à 2030, des mutations profondes

auront touché l'aspect démographique du monde. Même si les projections sont souvent prises en défaut, plusieurs faits stylisés ne devraient pas être démentis :

on observera une hausse significative de la population mondiale ainsi qu'un vieillissement généralisé (voir graphique ci-dessous).

Nombre de personnes de 60 ans ou plus pour 1 000 personnes âgées de 20 à 59 ans



Source : Eurostat.

La démographie mondiale - faits stylisés

2007	Japon	Union européenne	Chine	France	États-Unis	Inde
Taux de natalité (pour 1 000)	9	10,5	12	13	14	24
Taux de mortalité (pour 1 000)	9	9,7	7	9	8	8
Solde migratoire (pour 1 000)	-	3,6		1,7	3,8	-
Nombre d'enfants par femme	1,3	1,52	1,6	2,0	2,1	2,9
Variation 2007-2025	- 6 %	3 %	12 %	7 %	16 %	23 %
Espérance de vie à la naissance	83 ans	79 ans	72 ans	81 ans	78 ans	63 ans
Part des moins de 15 ans	14 %	16 %	20%	18 %	20 %	33 %
Part des plus de 65 ans	21 %	17 %	8 %	16 %	12 %	5 %

Par ailleurs, un bouleversement des rapports de force démographiques est inéluctable. Cet élément, déterminant pour l'économie mondiale, s'explique par le caractère profondément asynchrone du processus de transition (voir tableau ci-dessus).

Les conséquences économiques de cette transition seront majeures sur les marchés de biens et de services et sur les marchés de capitaux. Ces évolutions sont porteuses de risques et d'opportunités, selon la façon dont elles seront régulées, et nous invitent à renouveler nos politiques publiques. Sur le marché des biens et services, une pression croissante va s'exercer sur l'ensemble des ressources naturelles,

créant des tensions géopolitiques que nous observons déjà largement. Le formidable réservoir de main-d'œuvre des pays émergents ouvrira vraisemblablement un cycle déflationniste durable sur les produits manufacturés. Dans les pays industrialisés, le déclin de la force de travail laisse a priori ouverte la question du déclin de la production. Dans ce contexte, le travail des seniors et la productivité deviennent des interrogations cruciales pour des économies qui veulent continuer à croître. Pour cela, elles devront s'adapter à de nouvelles structures de consommation en développant, en particulier, l'offre de soins. Sur le marché des capitaux, les comportements d'épargne seront immanquablement bouleversés

par les mutations démographiques. Dans les pays développés, d'abord, par la constitution puis la liquidation d'une épargne retraite plus abondante, qui offre la possibilité de mobiliser des fonds plus importants vers les investissements productifs de long terme. Dans les pays émergents, ensuite, ce qui peut mettre en danger l'indépendance de nos entreprises mais aussi contribuer à la liquidité de nos marchés de capitaux. La gestion de la transition démographique que nos sociétés mettront en œuvre doit alors s'attacher à l'élaboration d'un système productif cohérent reposant sur un financement pérenne et permettant une allocation équitable des risques et des revenus. Dans un contexte marqué par

des marges de manœuvre publiques réduites – la protection sociale en constitue sans doute le meilleur exemple –, cette gageure ne pourra être crédible que si nous repensons l'articulation entre politiques publiques et acteurs privés. La chaire « Risques et chances de la transition démographique » a pour but d'anticiper et de comprendre les mutations auxquelles nos pays feront face, afin de proposer des réponses aux problématiques qui viennent d'être évoquées. Détaillons-les brièvement.

◆ Quelle évolution des marchés de biens et services ?

Le formidable effet déflationniste sur les produits manufacturés obtenu ces vingt dernières années grâce à la main-d'œuvre chinoise peut encore être amplifié dans les vingt prochaines avec l'augmentation des forces de travail indienne et africaine, même si pour l'instant la stabilité politique et les bases administratives d'un tel essor font encore largement défaut. La compétition pour les matières premières – nourrissant cette soif de production – interroge nos propres modes de production et de consommation.

Dans les pays développés, le ratio inactifs/ actifs est environ le même qu'il y a un siècle ; l'augmentation de la proportion de personnes âgées a compensé la baisse de celle des jeunes. Le vieillissement de la population va augmenter ce ratio, la baisse de la part des jeunes ayant atteint vraisemblablement un plancher. Trois leviers existent alors pour compenser l'augmentation de ce ratio : le nombre d'heures travaillées durant une vie (travail des femmes et des seniors), l'immigration ou la productivité. Comment peut-on jouer sur ces trois éléments-clés ?

Plus généralement, c'est l'ensemble du système productif qui est modifié par les mutations ici décrites. Les structures de consommation seront chamboulées. En particulier, la demande accrue de soins devra trouver une réponse dans le développement du marché des services à la personne. Quelles sont les conditions d'une main-d'œuvre qualifiée dans ce secteur ? Quelles politiques de qualité et quelle structuration du marché envisager ? Les pouvoirs publics souhaitent également développer le marché actuellement étroit de l'assurance dépendance afin d'épauler les assurances sociales. Des incitations fiscales ou des innovations produits permettront-elles son développement ?

◆ Transition démographique, épargne et marchés financiers

Quel niveau et quelle forme d'épargne pouvons-nous attendre dans les sociétés vieillissantes ? De manière classique, la théorie du cycle de vie nous dit que les agents épargnent durant leur période d'activité, avant d'en retirer le produit pour leurs vieux jours. Par exemple, la Banque Centrale chinoise détient à elle seule 1 800 milliards de dollars de réserves de change qui aideront sans doute le pays à traverser le choc d'un vieillissement brutal dans les quelques années à venir. Mais est-ce vérifié d'une manière générale ?

Inversement, l'évolution de la demande de capital dépendra pour une bonne part de la vitesse du rattrapage technologique des pays émergents. Les prix des actifs, si tous les marchés financiers sont parfaitement intégrés, devraient alors refléter l'équilibre entre offre et demande d'épargne agrégées au niveau mondial. Or, ce

n'est pas le cas : on peut donc s'attendre à ce que ces prix soient encore largement déterminés par les situations d'épargne nationales, corrélées à la démographie. Le système financier apparaît alors très sensible aux chocs démographiques, comme l'illustrent les conséquences du développement des fonds de pension.

Sans préjuger de la forme précise que les organismes collecteurs d'épargne prendront, il est en effet certain que ces derniers sont appelés à se développer (notamment les entreprises d'assurances et les fonds de pension). Comment faire en sorte que leurs encours croissants soient plus dirigés vers l'investissement en actions ? Comment les risques doivent-ils être alloués entre les agents ? Si nous savons qu'ils peuvent être supportés par les cotisants, les retraités ou diversifiés au sein des marchés, les grandes questions portant sur leur régulation illustrent la nécessité d'un dialogue entre sphères publiques et privées dans la gestion de la transition démographique.

■ Quelle gestion de la transition démographique ?

Cette question soulève plusieurs débats.

◆ La réforme du système de protection sociale

Rappelons-le : d'ici à 2040, le nombre de retraités français pour 10 actifs sera passé de 4 à 7. Si le système n'est pas modifié, il faudra mettre 4 points de PIB en plus sur la table pour les dépenses publiques de retraites. Les premières réformes avaient pour but de sauver le système par répartition, à la fois par un durcissement des conditions d'accès à la

retraite, par la création d'un fonds de réserve et la mise en place d'une épargne de retraite complémentaire. Néanmoins, des choix doivent encore être réalisés pour retrouver l'équilibre. Les dépenses de santé et celles portant sur la dépendance évolueront également à la hausse. Ce n'est bien évidemment pas là une particularité française, et l'équilibre financier des systèmes de protection sociale fait question dans quasiment tous les pays développés. On peut alors anticiper une baisse des prestations obligatoires ainsi qu'un élargissement des prélèvements. Dans ce contexte, quelle part donner à ces deux évolutions ? Où placer le curseur entre répartition et capitalisation ? Quel mode d'élargissement des prélèvements privilégier ? Comment penser l'articulation du mécanisme assuranciel avec cette réforme ? Par exemple, on s'aperçoit de manière frappante que le marché de l'assurance dépendance est encore relativement embryonnaire. Or, si l'on veut bâtir un système d'incitations fiscales, comme y réfléchissent actuellement les pouvoirs publics, il est primordial de comprendre les ressorts de la demande d'assurance en ce domaine.

◆ L'adaptation du système productif

C'est le deuxième aspect du travail de cette chaire : si le levier migratoire n'est pas actionné de manière massive, maintenir le revenu par habitant constant ne sera possible que si l'on augmente la production sur la vie d'un individu. Or, ni l'augmentation de la durée de travail pendant une vie, ni celle de la productivité ne peuvent être considérés comme un objectif atteint. Le nombre d'heures travaillées par actif et par an est bien en

dessous de celui des autres pays développés ; moins de 40 % des 55-64 ans travaillent ; et à peine plus de 60 % des femmes participent à la population active, notamment si elles ont des enfants non scolarisés. Or, les politiques publiques ont une influence sur le dynamisme de l'offre en allouant des ressources entre les trois temps structurant l'évolution individuelle que sont l'éducation, le travail et la retraite, afin d'encourager l'accumulation du capital humain à la fois à l'école et dans les entreprises. Il est donc du ressort de la puissance publique d'impulser un système d'offre cohérent à la fois en termes de production et de financement. Sur ce dernier point, le développement des fonds de pension constitue évidemment une opportunité de financement de l'économie. Mais ces nouveaux instruments sont également créateurs de risques qu'il s'agit d'allouer de manière équitable.

◆ La gestion des risques et des inégalités dans un contexte de vieillissement démographique

Reprenons l'exemple des fonds de pension : les principes de régulation, la mesure de la performance ou la politique d'émission d'obligations publiques de long terme sont autant de questions qui ont à la fois une incidence sur le niveau de risque admissible et son partage entre les cotisants, les retraités et les marchés. Indépendamment de l'exemple choisi, la transition démographique, en même temps qu'elle crée des risques nouveaux, modifie les comportements face aux risques déjà existants, affectant ainsi l'équilibre entre offre et demande de sécurité. L'exemple de la criminalité,

perçue de manière prégnante dans une société vieillissante, est symptomatique. La grille de lecture des inégalités est également modifiée par le vieillissement de la population. On sait que la France est marquée par un fort déséquilibre intergénérationnel en revenus et patrimoine en faveur des seniors relativement aux autres pays industrialisés. Là encore, certaines incitations publiques sont à même de modifier les canaux de transmission vers les générations les plus jeunes. Ces politiques auront à leur tour une incidence sur les inégalités intragénérationnelles qu'il importera de gérer. Plus généralement, il faut s'interroger sur la légitimité d'une action de l'État sur la distribution du patrimoine et des revenus entre et à l'intérieur des générations. Mais ce n'est pas seulement l'action d'un État qu'il faut étudier : la transition démographique chamboule également la géopolitique et rend sans doute plus cruciale encore la coopération entre les nations.

◆ Les incidences géopolitiques

Le dernier aspect du travail de la chaire consiste à analyser quelles sont les incidences géopolitiques des mutations démographiques observées et les modalités d'une coopération internationale permettant d'y répondre. Les années 1990 ont vu une nette accélération des migrations internationales, certes encore faibles l'échelle de la population mondiale. Ces phénomènes se nourrissent pour une bonne part des écarts démographiques. Ils sont aussi le résultat de conflits ou de tensions aggravés par l'évolution démographique (comme au Soudan, Nigeria, Pakistan...). Devant cette accélération des migrations, l'Europe doit-elle favoriser

l'augmentation des entrées de travailleurs pour compenser son propre déficit démographique ? Doit-elle poursuivre l'élargissement au nom de la puissance démographique ? Au-delà de ces questions, un cadre coopératif doit également être recherché. Certes, nous savons qu'il sera quasiment impossible de gérer de manière coopérative l'excès structurel des capacités de production : la Chine continuera par exemple à mobiliser son « armée de réserve » venue des campagnes pour « booster » son système productif. Néanmoins, les grandes migrations ou les flux d'épargne gigantesques, pour ne prendre que quelques éléments, rendent une coopération internationale à la fois nécessaire et possible. Nous tenterons d'en brosser les modalités.

■ Les projets

Les projets conçus au sein de la nouvelle chaire « Risques et chances de la transition démographique » suivent la trame qui vient d'être présentée. Ils auront pour but de répondre aux grandes questions suivantes :

- Quelle fiabilité des projections démographiques ?

- Quels leviers de politique démographique ?
- Quel impact de la transition démographique sur la demande de ressources rares et le commerce mondial de matières premières ?
- Développement de la main-d'œuvre des pays en développement et déflation
- Vieillesse et demande de sécurité.
- Quelle structure de consommation dans une société vieillissante ?
- Quel système productif dans une société vieillissante ? L'exemple de la santé.
- Quel système productif dans une société vieillissante ? Le développement de l'emploi des seniors.
- Comportement d'épargne et solidarités intergénérationnelles
- Quelle forme d'épargne pour quel financement de l'économie ?
- Comment mesurer la performance des fonds de pension ?
- Comment appréhender l'épargne des économies émergentes ?
- Comment assurer l'équilibre financier du système de protection sociale ?
- Articulation du mécanisme assurantiel avec le système de protection sociale : l'exemple de la dépendance.
- Quelle gestion internationale des transitions démographiques ?

Plusieurs projets donnent déjà lieu à des recherches. Des cahiers « *working paper* » en seront tirés dans les prochains mois et publiés par la chaire. Par ailleurs, des séminaires de travail se tiendront mensuellement sur ces questions afin de confronter les travaux menés à ceux d'autres chercheurs de niveau international. À cette occasion, la chaire « Risques et chances de la transition démographique » invitera des spécialistes de chacune de ces questions afin d'être les rapporteurs des recherches entreprises. Les papiers ainsi proposés ont ensuite vocation à être publiés dans les meilleures revues à comité de lecture.

Par ailleurs, plusieurs questions mises en exergue plus haut ne donnent pas encore lieu à des projets constitués. Afin de traiter de ces aspects, la chaire montera des « appels à projets » permettant de faire apparaître les équipes les plus pertinentes. Enfin, un colloque annuel à large audience se tiendra tous les ans sur l'une des grandes questions de recherche privilégiées. Il permettra des échanges entre universitaires, institutionnels et entreprises. Pour cette année universitaire ce colloque portera sur la dépendance.

Livres

■ **Pascal GAUCHON**
et **Jean-Marc HUISSOUD**

*Les grandes puissances du XXI^e siècle,
Rapport Anteios 2008*

PUF, collection « Major »,
décembre 2007, 489 p.

« *Les risques géopolitiques qui menacent l'économie mondiale... et les entreprises françaises* » : tel est le thème fédérateur revendiqué par ce livre. Il s'agit d'un projet unissant une école de management, l'ESC Grenoble dirigée par Jean-François Fiorina, et des enseignants de classe préparatoire intéressés par les questions de géopolitique et de géoéconomie. Rappelons que la fin du XX^e siècle avait cru aux mythes de la fin de l'Histoire, de la géographie et des civilisations. Les attentats du 11 septembre 2001 sont venus infliger un cruel camouflet à ceux qui ont pu penser que la terre était devenue plate et uniformément acquise aux principes du capitalisme... le jour même de la réunion annuelle des réassureurs à Monaco.

L'association Anteios a pris pour emblème le géant Antée qui retrouvait ses forces en

étréignant la Terre. Ce troisième rapport annuel revient sur la notion de puissance hier et aujourd'hui (1^{re} partie), déclinée selon quelques grands États (2^e partie « La puissance dans tous ses États »), pour envisager enfin « La puissance en devenir » (3^e partie) pour ces pays que l'on nomme « émergents » et qui contribuent à près de 50 % du PIB mondial. L'ouvrage comporte seize chapitres d'une trentaine de pages, écrits par des spécialistes de ces questions emmenés par Pascal Gauchon, directeur de la collection « Major » aux PUF et expert des économies des pays développés, et Jean-Marc Huissoud, professeur associé à l'ESC Grenoble où il assure un enseignement de géopolitique et de géoéconomie. On comprend l'intérêt premier d'un tel livre : valoriser l'enseignement d'une matière au cœur des concours commerciaux de recrutement des cadres de demain, donner les fondamentaux scientifiques nécessaires à la compréhension du monde d'aujourd'hui, tant il est vrai que la mondialisation reste l'affaire des États qui n'étaient qu'une centaine il y a un siècle contre plus du double en 2008. À la fois moins de frontières en raison de la libéralisation des échanges et plus de frontières (car

plus d'États), donc plus de revendications de puissance. L'actualité du Caucase le prouve comme elle reçoit un éclairage nouveau à travers l'une des quinze cartes intitulée « Le marché du pétrole » (p. 50). Au-delà, cet ouvrage se veut un viatique pour les cadres expatriés, les managers mondialisés ou les assureurs en charge du « risque pays ».

Plaisant à lire et commode d'accès (des encadrés de chiffres-clés campent bien le décor, tels ceux de la puissance européenne, p. 135), ce livre entend prendre de la hauteur par rapport aux flux continus d'information qui nous assaillent au quotidien, pour mieux dégager ce que les grandes puissances contemporaines ont de durable dans leurs atouts, leurs faiblesses et leurs préoccupations. On peut toutefois regretter l'absence de synthèse qui aurait utilement jalonné chacune des trois parties. En définitive, un livre stimulant qui répond au besoin de formation des jeunes et d'information des moins jeunes.

par Pierre Martin,
professeur en classes préparatoires HEC

■ **Annamaria OLIVERI**
et Ermano PITACCO
Olivier LE COURTOIS
 pour l'édition française.

Assurance vie
Évaluer les contrats et
les portefeuilles

Pearson Éducation, 2008, 250 p.

Ce livre propose un cadre de référence, formalisant les méthodes d'évaluation de portefeuilles d'assurés en assurance vie. L'ouvrage est destiné aux professionnels de l'assurance vie qui doivent procéder à l'évaluation, du point de vue de l'assureur, des portefeuilles existants et des nouveaux produits d'assurance.

Les approches actuarielles traditionnelles limitent souvent le champ de l'analyse à la gestion technique des polices d'assurance. Sans remettre en cause cette approche, l'ouvrage propose de l'élargir à d'autres concepts issus de la finance d'entreprise, dans un cadre global d'évaluation. Ceci dans le contexte spécifique de l'activité d'assurance, caractérisée par l'inversion du cycle de production. Les auteurs exploitent des outils qui relèvent traditionnellement de la finance d'entreprise, éléments dont la présence est nécessaire afin d'étendre les modèles classiques d'évaluation des portefeuilles.

Ce livre peut donc se voir comme un ouvrage de finance d'entreprise appliquée à l'évaluation des activités des compagnies d'assurance vie. L'ouvrage présente et détaille, à partir d'exemples concrets, les principales notions du concept de valeur en assurance vie permettant, à partir de la valeur actuarielle, d'aboutir à la création de valeur.

- La valeur actuelle des flux générés par l'activité (primes, prestations et frais) est égale à la « *present value of future profits* » et représente le modèle actuariel traditionnel appliqué à chaque portefeuille (valeur actuelle probable des flux futurs, calcul du bénéfice et décomposition).
- La valeur actuelle des flux générés à la fois par l'activité et par les dotations/ reprises de capitaux propres représente la « *value of in force* » du portefeuille (VIF).
- Au niveau de la société, en ajoutant à la somme des VIF des différents portefeuilles, les capitaux propres non affectés, on obtient la notion « *embedded value* » (EV). La variation annuelle d'EV nette de capitaux propres, « *embedded value earning* » est un indicateur annuel de valeur.
- Afin de prendre en compte la capacité de l'entreprise à produire de nouveaux contrats, il faut intégrer une estimation de la production future, le « *goodwill* ». La somme de l'*embedded value* et du *goodwill* représente « l'*appraisal value* », la valeur économique de l'entreprise.

Quelle que soit la notion de valeur prise en référence, il faut mesurer sa contribution à la création de valeur, via le calcul de l'*economic value added* (EVA) qui correspond à la différence entre profits opérationnels et coût des capitaux investis. Cette notion issue du monde industriel doit toutefois être adaptée à la spécificité de l'activité d'assurance vie.

Les auteurs présentent la logique du *profit testing*, qui permet, sur la base d'une analyse des cash-flows pendant une période donnée, de tester le rendement des contrats d'assurance vie. Cette analyse permet d'introduire une procédure d'ajustement des caractéristiques du contrat afin d'atteindre un

indicateur de rendement. Par ailleurs, le processus de synthèse opérationnelle le « *control cycle* », qui consiste à suivre en continu les réalisations afin de pouvoir adapter les hypothèses du modèle, doit être mis en place.

Un chapitre particulier est consacré aux indices de rentabilité et de valeur. Des indicateurs les plus classiques en analyse financière (*return on equity* (ROE), taux de rendement interne, etc.) à ceux plus récents basés sur l'*embedded value* (ROEV) ou ses différentes composantes (ROVIF, *return on value in force* par exemple).

Dans les derniers chapitres, l'ouvrage élargit la démarche statistique à l'approche stochastique des risques et de la solvabilité. La notion de valeur de marché utilisée dans le contexte de l'IASB et sa déclinaison en *entity specific value* (valeur d'un actif ou d'un passif tenant compte des conditions spécifiques de l'entreprise qui le détient) est enfin évoquée.

L'ouvrage, publié en 2005 en Italie, ne prend pas totalement en compte les récentes évolutions liées à la mise en place des nouvelles normes de solvabilité dans le cadre de la future directive Solvabilité II. Solvabilité II modifiera le calcul des provisions présenté dans l'ouvrage et le calcul des exigences de capitaux propres des entreprises. Néanmoins, la logique d'examen de la rentabilité et de la création de valeur demeure, et ce livre a l'avantage de proposer un cadre conceptuel unique global et cohérent, pour les différentes méthodes d'évaluation de l'activité des sociétés d'assurance vie.

par Gilles Cossic, *Directeur,*
Direction des assurances
de personnes de la FFSA

■ Jacques LESOBRE,
Henri SOMMER et
Frances J. CAVE

Lexique Risque / Risk Lexicon

Éditions L'Argus de l'Assurance,
2008, 542 p

Voici déjà la 4^e édition de ce « *must have* », et même de ce « *must use* ».

Impensable en effet, pour tout lecteur de la revue *Risques*, de ne pas posséder

cet ouvrage de base. Les compétences des trois auteurs (assureur-risk manager, courtier et linguiste) se sont très efficacement et heureusement conjuguées pour rassembler au fil des ans les traductions (de l'anglais et de l'américain vers le français et vice versa) de plus de 12 000 termes et locutions (dont près de 6 000 nouvelles entrées) et, encore plus précieux peut-être, de plus de 3 000 abréviations et signes (dont plus de 1 000 nouvelles entrées).

On est proche de la MQT / TQM (maîtrise de la qualité totale / total

quality management-control) !

À conserver à portée de la main, au bureau, pour un usage quasi quotidien, mais aussi – c'est ce à quoi a succombé l'auteur de ces lignes – à feuilleter au hasard des pages, pour s'instruire agréablement, comme on le faisait jadis avec les bons vieux gros dictionnaires (le format de celui-ci, malgré sa richesse, reste très maniable...).

par Pierre Bollon

Délégué général

Association française de la gestion financière

VENTE AU NUMÉRO - BULLETIN D'ABONNEMENT

	Prix	FRANCE		Prix	FRANCE
1 Les horizons du risque	ÉPUISÉ		44 Science et connaissance des risques. Y a-t-il un nouveau risk management ?		
2 Les visages de l'assuré (1 ^{re} partie)	19,00		L'insécurité routière	29,00	
3 Les visages de l'assuré (2 ^e partie)	19,00		45 Risques économiques des pays émergents. Le fichier clients.		
4 La prévention	ÉPUISÉ		Segmentation, assurance, et solidarité	29,00	
5 Age et assurance	ÉPUISÉ		46 Les nouveaux risques de l'entreprise. Les risques de la gouvernance.		
6 Le risque thérapeutique	19,00		L'entreprise confrontée aux nouvelles incertitudes	29,00	
7 Assurance crédit/Assurance vie	19,00		47 Changements climatiques. La dépendance. Risque et démocratie	30,50	
8 L'heure de l'Europe	ÉPUISÉ		48 L'impact du 11 septembre 2001. Une ère nouvelle pour l'assurance ?		
9 La réassurance	ÉPUISÉ		Un nouvel univers de risques	30,50	
10 Assurance, droit, responsabilité	ÉPUISÉ		49 La protection sociale en questions. Réformer l'assurance santé.		
11 Environnement : le temps de la précaution	23,00		Les perspectives de la théorie du risque	30,50	
12 Assurances obligatoires : fin de l'exception française ?	ÉPUISÉ		50 Risque et développement. Le marketing de l'assurance.		
13 Risk managers-assureurs : nouvelle donne ?	23,00		Effet de serre : quels risques économiques ?	30,50	
14 Innovation, assurance, responsabilité	23,00		51 La finance face à la perte de confiance. La criminalité. Organiser la mondialisation	30,50	
15 La vie assurée	23,00		52 L'évolution de l'assurance vie. La responsabilité civile. Les normes comptables	ÉPUISÉ	
16 Fraude ou risque moral ?	23,00		53 L'état du monde de l'assurance. Juridique. Économie	31,50	
17 Dictionnaire de l'économie de l'assurance	ÉPUISÉ		54 Industrie : nouveaux risques ? La solvabilité des sociétés d'assurances. L'assurabilité	31,50	
18 Éthique et assurance	23,00		55 Risque systémique et économie mondiale. La cartographie des risques.		
19 Finance et assurance vie	23,00		Quelles solutions vis-à-vis de la dépendance ?	31,50	
20 Les risques de la nature	23,00		56 Situation et perspectives. Le gouvernement d'entreprise : a-t-on progressé ?		
21 Assurance et maladie	29,00		L'impact de la sécurité routière	31,50	
22 L'assurance dans le monde (1 ^{re} partie)	29,00		57 L'assurance sortie de crise.		
23 L'assurance dans le monde (2 ^e partie)	29,00		Le défi de la responsabilité médicale. Le principe de précaution	31,50	
24 La distribution de l'assurance en France	29,00		58 La mondialisation et la société du risque. Peut-on réformer l'assurance santé ?		
25 Histoire récente de l'assurance en France	29,00		Les normes comptables au service de l'information financières.	31,50	
26 Longévité et dépendance	29,00		59 Risques et cohésion sociale. L'immobilier. Risques géopolitiques et assurance.	31,50	
27 L'assureur et l'impôt	29,00		60 FM Global. Private equity. Les spécificités de l'assurance aux USA.	31,50	
28 Gestion financière du risque	29,00		61 Bancassurance. Les agences de notation financière. L'Europe de l'assurance.	33,00	
29 Assurance sans assurance	29,00		62 La lutte contre le cancer. La réassurance. Risques santé.	33,00	
30 La frontière public/privé	29,00		63 Un grand groupe est né. La vente des produits d'assurance.		
31 Assurance et sociétés industrielles	29,00		Une contribution au développement.	33,00	
32 La société du risque	29,00		64 Environnement. L'assurance en Asie. Partenariats public/privé.	ÉPUISÉ	
33 Conjoncture de l'assurance. Risque santé	29,00		65 Stimuler l'innovation. Opinion publique. Financement de l'économie.	ÉPUISÉ	
34 Le risque catastrophique	29,00		66 Peut-on arbitrer entre travail et santé ? Réforme Solvabilité II. Pandémies.	ÉPUISÉ	
35 L'expertise aujourd'hui	29,00		67 L'appréhension du risque. Actuariat. La pensée du risque.	ÉPUISÉ	
36 Rente. Risques pays. Risques environnemental	ÉPUISÉ		68 Le risque, c'est la vie. L'assurabilité des professions à risques.		
37 Sortir de la crise financière. Risque de l'an 2000.			L'équité dans la répartition du dommage corporel	35,00	
Les concentrations dans l'assurance	29,00		69 Gouvernance et développement des mutuelles. Questionnement sur les risques		
38 Le risque urbain. Révolution de l'information médicale.			climatiques. La fondation du risque.	35,00	
Assurer les OGM	29,00		70 1 ^{re} maison commune de l'assurance. Distribution dans la chaîne de valeur.		
39 Santé. Internet. Perception du risque	ÉPUISÉ		L'assurance en ébullition ?	35,00	
40 XXI ^e siècle : le siècle de l'assurance. Nouveaux métiers, nouvelles			71 Risque et neurosciences. Flexibilité et emploi. Développement africain.	35,00	
compétences. Nouveaux risques, nouvelles responsabilités	29,00		72 Nouvelle menace ? Dépendance. Principe de précaution ?	35,00	
41 L'Europe. La confidentialité. Assurance : la fin du cycle ?	29,00		73-74 Crise financière : analyse et propositions.	65,00	
42 L'image de l'entreprise. Le risque de taux.					
Les catastrophes naturelles	29,00				
43 Le nouveau partage des risques dans l'entreprise.					
Solvabilité des sociétés d'assurances.					
La judiciarisation de la société française	29,00				

Numéros hors série

Responsabilité et indemnisation - 15,24 • Assurer l'avenir des retraites - 15,24 • Les Entretiens de l'assurance 1993 - 15,24 • Les Entretiens de l'assurance 1994 - 22,87

À découper et à retourner accompagné de votre règlement à

Seddita - 17, rue Henri Monnier - 75009 Paris

Tél. (33) 01 40 22 06 67 - Fax : (33) 01 40 22 06 69 - Courriel : info@seddita.com

BON DE COMMANDE DE LA REVUE RISQUES

☐ Abonnement (4 numéros/an) année 2008 n° 73 à n° 76 FRANCE 133 € EXPORT 153 €*
☐ Je commande ex. des numéros
Nom et prénom
Institution ou entreprise
Fonction exercée et nom du service
Adresse de livraison
.....
Code postal Ville
Nom du facturé et Adresse de facturation
.....
Pays Tél.
E.mail Fax
☐ Je joins le montant de : par chèque bancaire à l'ordre de Seddita
☐ Je règle par virement en euros sur le compte HSBC 4 Septembre – FR333036 8000 7200 7216 N055 123
* Uniquement par virement bancaire

Conformément à la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent.
Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez vous adresser à SEDDITA, 17, rue Henri Monnier 75009 PARIS

Où se procurer la revue ?

Vente au numéro par correspondance et abonnement

Seddita

17, rue Henri Monnier - 75009 Paris
Tél. 01 40 22 06 67 - Fax : 01 40 22 06 69
Courriel : info@seddita.com
www.seddita.com

Diffuseur en librairie

Soficom Diffusion

15, rue du Docteur Lancereau - 75008 Paris
Tél : 01 02 56 45 71 - Fax : 01 42 56 45 72
Courriel : soficom@soficom-diffusion.com
www.soficom-diffusion.com

Documentation française

29, Quai Voltaire
75007 Paris

FNAC Etoile

26-30, av des Ternes
75850 Paris cedex 17

LGDJ

20, rue Soufflot
75005 Paris

Librairie BRAHIC

54, rue de Paradis
13006 Marseille

Gibert Joseph

9, rue Gambetta
86000 Poitiers

Librairie INTERPHILIV

81, avenue de Ségur
75015 Paris

Librairie des LOIS

3, rue des Lois
31000 Toulouse

Librairie LAVOISIER

11, rue Lavoisier
75008 Paris

Hall du livre

38, rue saint Dizier
54 000 Nancy

Librairie le Moniteur

17, rue d'Uzès
75002 Paris

Librairie de la banque et de la finance

18, rue Lafayette
75009 Paris

Librairie partenaire

CNPP Entreprise Pôle Européen de Sécurité - CNPP Vernon

BP 2265 - 27950 Saint-Marcel
Tél. 02 32 53 64 32 - Fax : 02 32 53 64 80