

Risques

Les cahiers de l'assurance

N° 131

SOCIETE

Les risques liés aux nouveaux déséquilibres mondiaux

Sylvie Bermann

RISQUES ET SOLUTIONS

Jeunesse
et risque

Patrick Cohen
Nathalie Irisson
David Le Breton
Valérie Meesseman
Agnès Rénié
Helen Verryser

ANALYSES ET DEFIS

Inflation
et assurance

Jean-François Boulier
Marie Brière
Paul Esmein
Jean-Paul Faugère
Pierre Martin
Gilles Moëc

ETUDES ET DEBATS

Arthur Charpentier
Pierre Martin
Carlos Pardo
Pierre-Charles Pradier

Risques

Les cahiers de l'assurance

n° 131

SEDDITA - 2022

Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement la présente publication – Code de la Propriété intellectuelle – sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins 75006 Paris.

Comité éditorial



Jean-Hervé Lorenzi

Directeur de la rédaction

François-Xavier Albouy, Bertrand Labilloy
et Mathilde Viennot

Société

Pierre Bollon, Arnaud Chneiweiss
et Pierre-Charles Pradier

Études et débats

Gilles Bénéplanc, Corinne Cipièrre
et Daniel Zajdenweber

Risques et solutions

Sandrine Lemery, Ecaterina Nisipasu
et Philippe Trainar

Analyses et défis

Franck Le Vallois

Emilie Netter

Marie-Dominique Montangerand

Secrétaire de rédaction

Comité scientifique



Luc Arrondel, Philippe Askenazy, José Bardaji, Didier Bazzocchi, Jean Berthon
Jean-François Boulter, Brigitte Bouquot, François Bucchini, Gilbert Canameras
Brigitte Dormont, Pierre-Maxime Duminil, Patrice Duran, Louis Eeckhoudt, François Ewald
Didier Folus, Pierre-Yves Geoffard, Claude Gilbert, Frédéric Gonand, Rémi Grenier, Vincent Gros
Marc Guillaume, Dominique Henriot, Vincent Heuzé, Meglena Jeleva, Gilles Johanet, Elyès Jouini
Jérôme Kullmann, Dominique de La Garanderie, Patrice-Michel Langlumé, Régis de Larouillère
Robert Leblanc, Olivier Levyne, François Lusson, Olivier Mareuse, Pierre Martin, André Masson
Luc Mayaux, Erwann Michel-Kerjan, Marie-Christine Monsallier-Saint-Mleux, Laurent Montador
Bertrand Munier, Carlos Pardo, Jacques Pelletan, Pierre Pestieau, Pierre Petauton, Pierre Picard
Manuel Plisson, Jean-Claude Prager, André Renaudin, Angelo Riva, Geoffroy de Saint-Amand
Christian Schmidt, Côme Segretain, Jean-Charles Simon, Kadidja Sinz, Olivier Sorba
Lucie Taleyson, Patrick Thourot, Alain Trognon, François de Varenne
Oliver Wild, Jean-Luc Wybo

Sommaire - n° 131 -

1. *Société* Les risques liés aux nouveaux déséquilibres mondiaux

Entretien avec

Sylvie Bermann, *Ancienne ambassadrice de France en Russie, au Royaume-Uni et en Chine* 9

2. *Risques et solutions* Jeunesse et risque

Sandrine Lemery, *Introduction* 17

Helen Verryser, *Quelles solutions pour quelle(s) jeunesse(s) ?* 19

David Le Breton, *Risques et jeunes générations* 24

Nathalie Irisson, *La montée des addictions chez les 16-30 ans* 29

Agnès Rénié et Valérie Meesseman, *Les jeunes, une population en mal d'assurance ?* 35

Patrick Cohen, *La jeunesse au confluent des défis de l'assurance* 40

3. *Analyses et défis* Inflation et assurance

Pierre-Charles Pradier, *Introduction* 49

Pierre Martin, *L'assurance face au risque d'inflation* 51

Jean-François Boulier, *Quel risque l'inflation fait-elle peser sur un portefeuille ?* 58

Gilles Moëc, *Choc d'inflation et régime monétaire, l'angle de l'assurance* 63

Paul Esmein, *L'impact de l'inflation sur l'assurance IARD* 69

Marie Brière, *Comment couvrir le risque d'inflation ? Tout dépend du régime macroéconomique* 75

Jean-Paul Faugère, *Assurance et inflation* 79

4. *Etudes et débats*

Arthur Charpentier, *Y a-t-il des morts acceptables ? ou comment finir une pandémie* 87

Actualité de la Fondation du risque

Arthur Charpentier, *Assurance : discrimination, biais et équité* 95

Nicolas Chatenier et Laurent Seminel, *La clé anglaise* par Pierre-Charles Pradier 101

Pierre François et Claire Lemercier, *Sociologie historique du capitalisme* par Pierre Martin 103

Daron Acemoglu et James A. Robinson, *Why nations fail* par Carlos Pardo 105

Editional

L'environnement de l'économie mondiale sera déterminé dans les mois qui viennent par quatre mots : fragilité, trajectoires, incertitude et rebond.

La fragilité est facile à comprendre. Jamais depuis un demi-siècle l'économie mondiale n'a été touchée simultanément par autant de chocs : géostratégiques, climatiques, inflation et évolution du rapport au travail liée à la pandémie de Covid-19. Ce qui est le plus en rupture avec notre passé récent c'est qu'au moins deux de ces chocs sont de nature exogène et que nous ne savons ni comment les contrôler, ni comment mettre en œuvre les politiques économiques et sociales adaptées.

Les trajectoires, ce sont celles que nos pays connaissent et qui déterminent largement leur capacité de réaction. La démographie, les gains de productivité, les relations sociales sont largement déterminés par l'histoire et c'est ce qui rend nos capacités d'action si limitées dans un premier temps. Pour en donner un exemple particulièrement illustratif, la bipolarisation de nos marchés du travail rend toute évolution des qualifications ardue.

Le troisième mot, celui d'incertitude, découle des réflexions précédentes. Faut-il privilégier une politique monétaire, une politique budgétaire ou les deux simultanément pour lutter contre l'inflation sans couper la croissance ? Comment peut-on augmenter le niveau des bas salaires sans remettre en cause notre compétitivité ?

Et la liste est longue de toutes ces interrogations qui surgissent et pour lesquelles les réponses sont si difficiles à donner parce que la situation dans laquelle nous sommes est totalement nouvelle et particulièrement complexe à analyser.

Le rebond n'est pas, comme on l'imagine, facile à réaliser mais ce numéro de *Risques* nous permet peut-être de lancer des pistes positives. Certes, le monde que nous décrit Sylvie Bermann dans son interview ne peut que nous inquiéter sur l'avenir d'un monde aussi segmenté et traversé par une multitude de conflits potentiels ou réels, mais les thèmes évoqués dans ce numéro donnent à espérer et mettent en lumière le rôle majeur que l'assurance jouera dans les années qui viennent.

La jeunesse, notamment en France, est clé non seulement dans la reprise de l'activité mais aussi dans la mise en place d'une croissance durable, plus respectueuse de l'environnement et des équilibres sociaux souhaitables. Faut-il encore que nous permettions à cette jeunesse d'épanouir ses talents et l'assurance joue sans aucun doute dès à présent ce rôle fondamental de sécuriser, et donc de permettre de prendre des risques.

Même chose pour l'inflation. Elle joue évidemment un rôle déterminant dans l'évolution de l'assurance et donc de la capacité à protéger, à financer, à investir.

Tout nous montre que les assureurs, conscients des enjeux, sont parfaitement capables et déterminés à surmonter les difficultés nées de l'évolution incontrôlée des prix.

Le pessimisme qui règne partout se comprend aisément. Mais en réalité, nous avons essayé dans ce numéro de *Risques* de mettre en lumière une partie des solutions qui permettront de passer ce cap si difficile.

Jean-Hervé Lorenzi

1.

Les risques liés aux nouveaux déséquilibres mondiaux



■ Sylvie Bermann

Ancienne ambassadrice de France en Russie, au Royaume-Uni et en Chine

Sylvie Bermann

Ancienne ambassadrice de France en Russie, au Royaume-Uni et en Chine

Entretien réalisé par Jean-Hervé Lorenzi,
Pierre Bollon et Daniel Zajdenweber.

Risques : Avez-vous le sentiment que le monde d'aujourd'hui est plus risqué ?

Sylvie Bermann : Le monde est beaucoup plus risqué, plus incertain qu'il ne l'était. J'ai connu les Nations unies et les négociations au Conseil de sécurité, avant et après la guerre froide. Avant la guerre froide, aucune décision ne se prenait en raison du veto soviétique. Ensuite, à partir de 1991 un accord entre les grandes puissances, notamment entre les membres permanents du Conseil de sécurité, a permis l'adoption d'un certain nombre de décisions visant au règlement des crises. Cela s'est dégradé très vite, et aujourd'hui nous sommes revenus dans une guerre froide d'un autre type. Nous sommes en ce moment obnubilés, bien sûr, par la guerre d'agression russe en Ukraine, qui est une guerre chaude, mais depuis quelques années déjà il y avait une nouvelle forme de guerre froide, qui est un peu le résultat du piège de Thucydide ; c'est-à-dire que les Etats-Unis ont peur de la nouvelle puissance montante chinoise et ne veulent pas qu'elle soit la première. Et du côté de la Chine, Xi Jinping a fixé des objectifs très clairs pour 2049, qui sera le centième anniversaire de la fondation de la République populaire de Chine, à savoir être la première puissance économique mondiale, et elle le sera probablement avant. C'est inacceptable pour les Américains ; d'ailleurs un conseiller de Joe Biden, Kurt Campbell, a dit : « les Anglais avaient repris le flambeau des Français, puis les Américains le flambeau des Anglais, il est hors de question que ce soit maintenant la Chine. » On est dans cette logique, et je parle de

guerre froide, parce que ce n'est pas seulement une guerre des droits de douane, une guerre commerciale, dans la mesure où un blocus technologique de la Chine a été mis en place.

Le deuxième élément est la dimension idéologique définie par les Etats-Unis, c'est-à-dire une alliance des démocraties contre les autocraties. Les autocraties se défendent évidemment contre ce qu'elles considèrent comme des ingérences des démocraties, mais elles ne prétendent pas imposer leur système aux pays européens ou aux Etats-Unis ; en revanche et c'est important, la Chine et la Russie agissent beaucoup dans ce qu'on appelle aujourd'hui le Sud global, ou « le Reste » par rapport à l'Ouest. Il y aura, et il y a déjà d'ailleurs, des rivalités dans cette région du monde ; on a vu que la plupart du temps, les Africains, et même les Latino-américains, ont voté pour des candidats chinois ou pour des positions chinoises aux Nations unies, et aujourd'hui, ce qui est assez révélateur est que cent pays n'ont pas voté pour l'exclusion de la Russie du Conseil des droits de l'homme. On parle toujours de la communauté internationale, mais l'Ouest – ou l'Occident – ne représente plus la totalité de la communauté internationale ; on se retrouve donc dans un monde qui est effectivement plus incertain, où les rivalités se retrouvent dans d'autres régions, et c'est plus compliqué pour les Occidentaux. Comme l'Occident et les démocraties, finalement, rétrécissent un peu sur le plan démographique, sur le plan économique en termes de PNB dans le monde, nous sommes dans une période de transition qui suppose que nous réfléchissions davantage à cela. Ce n'est pas en affirmant que notre système est supérieur, que notre mode de vie a beaucoup

d'avantages – ce qui est évident – que nous convaincrions nécessairement les autres. Et le paradoxe, c'est que les relations entre l'Occident et la Russie sont pires qu'elles ne l'étaient au moment de l'Union soviétique, parce qu'à cette époque, chacun avait son système et, pensant que le système soviétique allait durer, nous avions engagé de vraies coopérations.

Risques : Comment voyez-vous l'évolution des relations avec la Chine, avec d'autres autocraties ?

Sylvie Bermann : Il y a une rivalité que je qualifierais d'idéologique ; il y a la rivalité dominante, qui va être le conflit entre les Etats-Unis et la Chine pour la première place, avec d'autres risques, par exemple Taïwan. J'ajoute aussi qu'on a en Ukraine une guerre qui est une guerre du XX^e siècle – qui ressemble à la guerre de 1914 avec les tranchées, à la Deuxième Guerre mondiale, avec le siège, qui n'est pas celui de Leningrad, mais que l'on retrouve à Marioupol ou ailleurs – avec des moyens du XXI^e siècle : moyens militaires, avec les drones, mais également en matière d'information. On l'a vu avec Elon Musk qui a été appelé au secours par Volodymyr Zelensky pour garder les communications sur le terrain, avec des systèmes de désinformation, de cyberattaque. Aujourd'hui tous les instruments peuvent être utilisés pour déstabiliser les différents pays. Par exemple, en Afrique, la France a été chassée du Mali par la Russie, par les forces Wagner, et sur la base de désinformations ; les fermes de trolls russes communiquaient de fausses informations sur la France, présentée comme colonialiste et alliée des terroristes. On a même vu une opération de création d'un faux charnier où des Wagner enterraient des corps de Maliens ; mais grâce aux drones on a pu filmer cela, et – comme on dit aujourd'hui – « débunker » l'information. Mais nous n'avons pas toujours cette possibilité, et c'est vrai que ce sera de plus en plus le cas dans nos sociétés. Sans oublier la menace terroriste qui n'a pas disparu. Nous sommes dans un monde beaucoup moins lisible et où les idéologies n'ont pas disparu. Ce qu'il faudrait, d'une certaine manière, c'est adopter des positions fondées sur nos intérêts : nous ne voulons pas du régime chinois, nous ne voulons pas du régime russe, mais ils ne vont pas dispa-

raître pour autant ; il faut donc trouver un *modus vivendi* avec ces régimes, permettant de défendre nos positions, nos valeurs, y compris en Europe où nous avons des problèmes avec certains pays.

Risques : Concernant Taïwan, pensez-vous qu'il y ait un risque que la Chine juge que c'est le moment d'agir ?

Sylvie Bermann : La Chine considère qu'il n'y a qu'une seule Chine, et que Taïwan en est une partie intégrante. Elle a fait adopter par tous les pays qui ont reconnu la République populaire de Chine cette politique d'une seule Chine, même si on reste dans une sorte d'ambiguïté stratégique. Xi Jinping considère que sa mission historique est de réunifier la Chine. Cela ne veut pas dire que Pékin va passer à l'acte, du moins à court terme. Mais il y a un risque à provoquer les Chinois inutilement et la visite de Nancy Pelosi était totalement contre-productive à cet égard. Elle a surtout permis aux Chinois de faire, sans qu'ils soient trop critiqués, un exercice – en grandeur réelle – de blocus ou d'invasion de Taïwan. C'était une erreur majeure, et à force de dire « on va vous soutenir, on va vous aider, on va vous armer », on risque effectivement de provoquer une prophétie autoréalisatrice. Il faut donc faire très attention ; la position qui est la nôtre, et celle de beaucoup de pays, est le respect du *statu quo*, c'est-à-dire pas d'intervention militaire à Taïwan et pas de déclaration d'indépendance, et la liberté de navigation dans le détroit parce que le commerce y est important. C'est une question sensible mais personne ne sait ce que feraient les Etats-Unis. Entreraient-ils en guerre contre la Chine qui est puissante, dont le budget de l'armée croît chaque année, notamment ses moyens maritimes dont elle ne disposait pas du tout il y a dix ans ? Et c'est une puissance nucléaire. Si nous n'avons pas « touché » à la Russie, c'est parce que c'est une puissance nucléaire. L'intérêt de tout le monde est donc de maintenir le *statu quo*.

Risques : Les risques changent, créent de l'incertitude. Cela demande, comme vous l'avez dit, un changement de méthode de compréhension. Comment peut-on s'adapter à ce nouvel univers de risques, pour les maîtriser bien sûr, et vivre avec, y compris dans le

domaine de la défense, mais aussi d'un point de vue économique ?

Sylvie Bermann : En premier lieu il faut faire un diagnostic du monde qui ne soit pas fondé sur des passions, sur l'émotion : voir le monde tel qu'il est et non pas tel que nous souhaiterions qu'il soit. Il faut faire le constat de la place réelle des pays occidentaux, analyser également la relation entre les Etats-Unis et l'Union européenne. Nous avons commencé, un petit peu avant mais aussi à la faveur de cette guerre, à ériger l'Union européenne en véritable acteur stratégique et puissance d'équilibre, qui ne soit pas à équidistance entre la Chine et les Etats-Unis mais qui ne soit pas nécessairement alignée sur les Etats-Unis, d'autant plus que les Etats-Unis ont changé aussi. Le comportement de Donald Trump, notamment avec l'assaut du Capitole, a beaucoup affaibli l'image des Etats-Unis dans le monde, mais cela n'a pas affaibli leur volonté de continuer à diriger le monde et de considérer que les Européens sont là uniquement pour les soutenir. Donc cela sera difficile pour l'Europe surtout si revient quelqu'un comme Trump, lui ou un autre. Je pense que ce qu'il y a de plus dangereux, ce sont les « pays faillis » (*failed states*). C'est vrai aujourd'hui, grâce aux Américains du fait de la guerre en Irak d'un certain nombre de pays du Proche-Orient. Si la démocratie américaine est dysfonctionnelle comme elle l'a été, il y a aussi un risque que les Etats-Unis aient la tentation, somme toute hégémoniste, de décider de sanctions extraterritoriales qui viseraient les entreprises européennes engagées en Chine comme c'est déjà le cas pour la Russie. Il me semble, enfin, que les Européens devraient s'intéresser davantage au « Sud global » car les puissances de demain qui vont remplacer les sept premières puissances économiques d'aujourd'hui (G7), ce seront la Chine bien sûr, l'Inde, l'Indonésie, et les pays asiatiques. Ce ne seront plus l'Italie, le Canada, etc. Nous devons vraiment prendre conscience de cela pour agir.

Risques : N'avez-vous pas le sentiment que l'erreur première est d'avoir eu une vision naïve de la mondialisation en transférant toute notre industrie en Chine

et en pensant qu'elle mettrait cent ans avant de maîtriser les activités à haute valeur ajoutée que nous avons conservées ? Cela a créé un problème de maîtrise et de leadership économique.

Sylvie Bermann : Est-ce la mondialisation qui est en cause ou plutôt la manière dont on l'a menée ? Nous avons cru que nous garderions notre avance technologique mais les Chinois sont intelligents et ils nous ont rattrapés, voire dépassés, comme sur la 5G et Huawei. Ils ont quand même sorti 800 millions de gens de la pauvreté ; on ne peut pas non plus considérer que la mondialisation, ce n'est pas bien, mais effectivement nous sommes devenus trop dépendants, ne diversifiant pas suffisamment nos sources d'approvisionnement, comme on le voit aujourd'hui avec le gaz russe. Il est important de changer d'approche sur ces sujets.

Risques : La diversification des risques est une base de l'assurance.

Sylvie Bermann : Absolument. Cela dit, l'intervention russe n'était pas fatale non plus. Je crois que c'est lié à la pandémie de Covid-19 ; Vladimir Poutine s'est complètement enfermé dans ses obsessions, il ne parlait plus à personne, il n'agissait plus sur la scène mondiale, donc il a pensé que cela pouvait être un pari qui avait un sens. L'erreur fondamentale des Allemands, c'est leur renonciation au nucléaire. Notre dépendance au gaz est de 17 %, quand la leur est de plus de 40 %. Il y a d'autres exemples : les terres rares. Pourquoi ce sont les Chinois qui produisent toutes les terres rares ? Parce que nous ne voulions pas de pollution chez nous. Nous avons commis des erreurs parce que nous n'avons pas anticipé l'évolution du monde, nous avons fait des projections linéaires sur la base du monde que nous connaissions. Mais il était, il est vrai, difficile d'anticiper l'évolution de la Chine.

Risques : 800 millions de Chinois feront partie des classes moyennes à la fin de la décennie. Dans quel monde souhaitent-ils vivre ?

Sylvie Bermann : Ils souhaitent davantage de liberté, d'information. Mais tous les pays souhaitent-ils une

démocratie à l'occidentale ? L'argument, aussi bien de Xi Jinping que de Poutine, aujourd'hui, c'est de dire que la démocratie débouche sur le chaos. Le Brexit, les gilets jaunes, l'assaut du Capitole... tout cela est exploité dans ces pays. Certains disent : « vous nous avez fait rêver à l'époque de l'Union soviétique, mais vous ne nous faites plus rêver. » Et ça c'était avant la guerre en Ukraine. Ce que disait Churchill est évident pour nous : « la démocratie est le pire des systèmes, à l'exclusion de tous les autres », mais ce n'est pas évident pour les Chinois ou pour les Russes, ni pour les Africains, qui aujourd'hui reprennent facilement les désinformations russes ou chinoises. Nous nous sommes trompés dans notre perception de la mondialisation, mais si la mondialisation ralentit, nous risquons d'aller vers des systèmes fermés sur eux-mêmes, plus autarciques, ce qui serait plus dangereux. La Chine, par exemple, a décidé de mettre en place la « double circulation » : la croissance, qui avant était tirée essentiellement par les exportations et les investissements, devrait être davantage tirée par la consommation intérieure. Si effectivement il y a un enrichissement plus important des classes moyennes chinoises, ce sera un monde en soi. Et l'arrêt des flux serait dangereux, beaucoup plus que la mondialisation. Nous avons souffert de la mondialisation sur le plan économique, mais nous aurions pu la gérer différemment. C'est la pandémie de Covid-19 qui l'a révélé, quand nous sommes aperçus que nous n'avions pas les médicaments, les masques, qu'une production pouvait être gelée dans un pays et empêcher les importations. Aujourd'hui nous voulons éliminer la dépendance au gaz russe. Que fait-on ? On va voir l'Arabie saoudite, l'Algérie, les Etats-Unis avec leur gaz de schiste ?

Risques : Peut-on imaginer qu'il y ait in fine une négociation avec la Russie ?

Sylvie Bermann : Pour qu'il y ait une négociation il faut que sur le terrain il y ait un relatif équilibre, c'est-à-dire que Poutine ait le sentiment de pouvoir afficher une victoire ; parce que c'est important vis-à-vis de sa population. Quant aux Ukrainiens, depuis qu'ils reçoivent des armes occidentales, ils sont dans une logique, non seulement de défense, mais de contre-

offensive et de reprise complète du territoire. C'est probablement illusoire mais les nationalistes ukrainiens ne veulent absolument pas céder. Parmi les ultranationalistes beaucoup étaient contre les accords de Minsk. Bref, il faut que les deux puissent afficher une sortie par le haut et nous n'en sommes pas là.

Risques : L'une des conséquences de cette crise est d'avoir fait « avancer » la construction européenne. Quelle est votre analyse ?

Sylvie Bermann : La première conséquence est le réarmement de l'Allemagne qui a décidé d'investir 100 milliards d'euros dans le secteur de la défense. Cela suppose tout un changement psychologique. Il y a également le Danemark qui intègre la défense européenne. La défense européenne, qui n'intéressait pas beaucoup à un moment, est davantage une préoccupation aujourd'hui puisque 2,5 milliards d'euros ont été débloqués en contrepartie des armes fournies à l'Ukraine. C'est très important. J'ai connu une Europe qui avait du mal à se concevoir comme un acteur, y compris et peut-être surtout dans le domaine militaire. Les choses ont beaucoup progressé à la faveur de cette crise ; les pays, y compris l'Allemagne, qui rejetaient notre concept de souveraineté européenne ou d'autonomie stratégique européenne, y viennent. Cela dit, cela n'est pas totalement gagné, d'abord parce que les Etats-Unis, y compris dans le cadre de l'Otan, ont repris la main, et nous avons besoin des moyens américains, mais il ne faut pas que cela dissuade de construire cette Europe autonome, parce qu'il se peut qu'un jour il y ait d'autres conflits, d'autres risques, qui ne concernent pas du tout les Etats-Unis.

Risques : Nous avons parlé surtout défense. Quels autres pans de la politique européenne se modifient sous nos yeux ?

Sylvie Bermann : Défense, énergie, santé. Cela a été un bond considérable en raison de la Covid-19. L'Europe est devenue, comme le dit toujours la présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyen, la pharmacie du monde. On nous a critiqués

pour avoir été lents, puisque nous avons souhaité la solidarité, mais c'était la bonne approche, et nous l'avons fait très vite. Il y a donc une capacité de réaction européenne très forte. Les choses ont bougé, vont continuer à bouger, mais encore une fois ce qui n'est pas facile, c'est le rapport aux Etats-Unis, ce sont aussi les pays d'Europe de l'Est. Là, nous nous sommes retrouvés sur la même ligne mais il y a quand même des divergences quant à la relation future avec la Russie. Certains imaginent de l'isoler complètement ce qui serait une erreur.

Risques : Et la position française ?

Sylvie Bermann : Le président Macron a eu raison d'essayer d'empêcher la guerre en proposant de remettre en selle les accords de Minsk. Mais c'était trop tard, Poutine avait pris sa décision. Il a raison de continuer à parler quand c'est utile ; il l'a dit à la conférence des ambassadeurs. Il est absurde de dire qu'il ne faut pas parler à la Russie parce que, encore une fois, la Russie ne va pas disparaître et Poutine non plus. Il peut théoriquement rester au pouvoir jusqu'en 2036.

Risques : Cette guerre ne doit pas nous faire oublier nos engagements en matière de climat. Ces deux enjeux sont-ils conciliables ?

Sylvie Bermann : Le climat était notre priorité avant la guerre. La guerre nous a obligés à une petite pause dans la gestion des questions climatiques. Tout d'abord parce que nous allons importer du gaz de schiste et que les Allemands sont en train d'utiliser plus de charbon... Cela dit, cela reste une priorité essentielle, et nous devons en discuter et coopérer avec tout le monde. Même si nos relations sont froides avec la Chine, il faut que les Etats-Unis et la Chine coopèrent sur les émissions de gaz à effet de serre. La Russie, c'est différent ; elle commence à s'intéresser à l'environnement à cause de la fonte du permafrost dans la zone Arctique. C'est très important pour eux aussi, alors qu'avant ils étaient climatosceptiques. Cette année la Sibérie n'a pas connu de feux mais l'année dernière il y a eu des incendies

terribles. Il y a à nouveau des canicules, en Californie, en France. C'est effectivement une priorité, mais cela ne peut se faire qu'avec une coopération mondiale, sans exclusive, sans considérer qu'il y a des « bons » et des « méchants », et qu'on ne travaille qu'avec les « bons ».

Risques : La cybersécurité est un enjeu majeur de cette guerre. Pour les assureurs, si les attaques sont dues aux Etats, c'est un acte de guerre et ce n'est pas couvert par l'assurance. Mais il y a beaucoup de délinquance, et là les assureurs peuvent intervenir. Comment l'Europe peut-elle se protéger ?

Sylvie Bermann : Il faut déjà qu'en Europe nous nous dotions d'un certain nombre d'outils, ce que nous avons fait en France. Les Russes étaient considérés comme les meilleurs mais leurs cyberattaques contre l'Ukraine ont été beaucoup moins importantes qu'on aurait pu l'imaginer. Ce qui est inquiétant pour l'avenir ce sont les « sociétés » de sécurité privée, qui sont souvent sans foi ni loi. Elles réussissent très bien en Afrique ; ce sont elles qui nous ont chassés du Mali. Elles sont également intervenues en République centrafricaine contre les intérêts français. Pour le moment elles sont dispersées en Ukraine ; il y en a eu en Syrie, en Libye, mais cela peut devenir de plus en plus important.

Risques : Mikhaïl Gorbatchev vient de décéder. Comment expliquez-vous qu'il ait été oublié alors qu'il a joué un rôle majeur ? Comment peut-on imaginer, nous qui avons connu l'Union Soviétique, que sa disparition n'ait pas de conséquences ?

Sylvie Bermann : Gorbatchev était détesté dans son pays, même à l'époque. Il est vu comme l'homme qui a détruit l'Union soviétique. En temps normal, les chefs d'Etat se seraient rendus à Moscou pour les obsèques. En raison de la guerre ils ne le peuvent pas. Je suis allée en Ukraine lorsque j'étais en poste en Union soviétique dans les années 1980. Les Ukrainiens étaient très fiers d'être le berceau de la Russie. Il y a eu ensuite des mouvements indépendantistes, et à partir du moment où un pays est indé-

pendant, il défend son indépendance, c'est logique. Dans son livre *La fin de l'homme rouge*, Svetlana Alexievitch interviewe d'anciens citoyens de l'URSS qui lui disent avec nostalgie : « On était un grand pays ». Et c'est difficile, pour ceux de cette génération,

d'admettre la fin de l'Union soviétique. Pour autant l'indépendance et l'intégrité territoriale de l'Ukraine ont été reconnues par l'ONU et par l'ensemble de la communauté, y compris la Russie. Elles doivent être respectées.

2.

J

eunesse et risque

■ Sandrine Lemery

Introduction

■ Helen Verryser

Quelles solutions pour quelle(s) jeunesse(s) ?

■ David Le Breton

Risques et jeunes générations

■ Nathalie Irisson

La montée des addictions chez les 16-30 ans

■ Agnès Rénié et Valérie Meesseman

Les jeunes, une population en mal d'assurance ?

■ Patrick Cohen

La jeunesse au confluent des défis de l'assurance

INTRODUCTION

Sandrine Lemery

Que veulent les jeunes ? Quelles sont leurs aspirations ? Quel est leur rapport au risque et à l'assurance ? Est-il spécifique ? A-t-il évolué ? Pour sortir des stéréotypes, la revue *Risques* a interrogé des auteurs qui sont d'abord partis de la parole des jeunes et de leurs réponses à des enquêtes ou des études sociologiques pour proposer des pistes de solutions. Ils nous peignent le portrait d'une jeunesse secouée mentalement par les crises mais également porteuse de solutions pour l'avenir.

Helen Verryser, grâce à une enquête menée auprès de plus de 15 000 jeunes, fait le « portrait authentique d'une jeunesse partagée entre inquiétude, espoir et désirs d'engagement ». Afin de ne pas sacrifier cette génération et d'augmenter son taux d'emploi, des politiques doivent être mises en place pour renforcer éducation et orientation.

Par une approche sociologique, *David Le Breton* constate que les comportements à risque des jeunes se sont développés récemment dans notre société avec l'individualisation du lien social, de même que les activités sportives ou physiques à risque. Ces comportements peuvent entraîner des conséquences accidentelles ou mortelles, particulièrement chez les garçons qui veulent démontrer une forme de virilité tandis que chez les filles, ces comportements sont plus enracinés sur la souffrance et sont moins visibles.

Avec la deuxième édition du baromètre sur les addictions

des jeunes de 16-30 ans, *Nathalie Irisson* observe que la crise sanitaire a inscrit les consommations dépendantes aux écrans, à l'alcool ou aux stupéfiants dans la durée. Ceci a des conséquences non seulement sur leur santé mais également sur leur équilibre émotionnel, leur vie sociale et leur sécurité. La parole s'est cependant davantage libérée et invite à repenser les discours de prévention qui ont perdu de leur impact.

Agnès Rénié et *Valérie Meesseman* s'intéressent à la génération Z des réseaux sociaux et du défi climatique et questionnent leur rapport au risque et à l'assurance. Plus en détresse psychologique, les jeunes sont plus conscients par exemple des risques de harcèlement que des risques d'accidents pour lesquels l'achat d'assurance est vu comme un « achat corvée ». Face à cela, les assureurs doivent chercher à mieux comprendre, prévenir, ajuster l'offre et accompagner, notamment par une adaptation des usages et des canaux de communication.

Patrick Cohen également, pointe l'importance pour les assureurs qui s'adressent aux jeunes de mieux prendre en compte leurs attentes spécifiques en matière d'usages, de langage et d'image. Celles-ci encouragent d'ailleurs les entreprises à innover davantage. Aux assureurs de mieux prendre en compte les défis de l'assurance de nouvelles mobilités, de la santé, ou du risque cyber, tout en tenant compte des aspirations des jeunes en matière de défi climatique et d'inclusion.

QUELLES SOLUTIONS POUR QUELLE(S) JEUNESSE(S) ?

Helen Verryser

Directrice des partenariats et du développement, Cercle des économistes

La jeunesse française est aujourd'hui confrontée à des défis économiques, sociaux et environnementaux, aggravés par la crise de la Covid-19. Les risques d'une génération sacrifiée sont grands et les solutions seront envisageables à condition de bien dresser, dans un premier temps, le portrait exact de cette jeunesse pour, ensuite, définir une action concrète en faveur de cette population. Cet article, en se basant sur les différentes études, actions et réflexions menées par le Cercle des économistes vous propose ainsi une description réelle de cette jeunesse, de ces attentes et présente les premières bases d'une politique économique de la jeunesse.

A l'occasion de la journée internationale de la jeunesse, le 12 août dernier, la Première ministre, Elisabeth Borne, rappelait à quel point la jeunesse était au cœur des priorités car directement confrontée aux défis de notre temps, intensément aggravés par la crise de la Covid-19.

Depuis longtemps convaincu des risques économiques et sociaux importants auxquels doivent faire face les générations à venir, le Cercle des économistes a dirigé, au cours du premier semestre 2022, une conversation ouverte ⁽¹⁾ avec 15 695 jeunes âgés de 18 à 28 ans par l'intermédiaire du média conversationnel Jam, afin de dresser le portrait authentique d'une jeunesse partagée entre inquiétude, espoir et désirs d'engagement. Cette description objective a amené le Cercle des économistes, lors de la vingt-deuxième édition des Rencontres économiques d'Aix-en-Provence, à proposer des solutions concrètes

de politique économique à court terme mais aussi d'exigences de long terme, appuyant ainsi l'engagement fort du Cercle en faveur d'un débat nécessaire par et pour la jeunesse.

5 conversations thématiques pour un état des lieux inédit et sans filtre

■ Une génération sacrifiée ?

Le moral de la jeunesse française est en berne : 52 % des 18-28 ans confient qu'ils se sentent mal (« pas super » pour 41 %, et « ça ne va pas du tout » pour 11 %), et 40 % ne se sentent pas ou pas assez entourés. Des chiffres élevés, qui ont en partie à voir avec la

crise sanitaire qui a renforcé le sentiment d'isolement et fortement perturbé les projets des jeunes : Erasmus, stages, alternance, entrée dans la vie professionnelle, etc.

« Malheureusement la Covid-19 a un peu tout chamboulé pour nous donc j'ai été privé de deux stages durant mon cycle ingénieur... Donc deux expériences en moins à mettre en avant sur mon CV. Heureusement cette année je suis en alternance pour rattraper tout ça. »

Homme, 23 ans, Albert

Mais la conjoncture sanitaire n'explique pas entièrement le mal-être de la jeunesse : des causes plus structurelles et plus profondes apparaissent clairement dans les résultats de l'enquête. A commencer par les conditions de vie matérielles. Indicateur alarmant : 52 % des jeunes ont déjà dû renoncer à des soins médicaux pour des raisons financières. Par ailleurs, 17 % des 18-28 ans confessent que l'alimentation constitue un problème pour eux, et 7 % vont même jusqu'à régulièrement sauter des repas par manque de moyens.

Ils sont 44 % à dépendre d'une aide financière extérieure – familiale ou publique – pour boucler leurs fins de mois.

Surtout, des moments de rupture dans le parcours font peser de réels risques de décrochage pour une proportion importante de jeunes. Les aides destinées aux étudiants ne permettent pas à tous de vivre décemment, ce qui pousse certains à abandonner leurs études. Le statut d'alternant s'avère problématique pour beaucoup, dans la mesure où il fait perdre un certain nombre d'avantages liés au statut étudiant (bourses, aides de la Caisse d'allocations familiales, etc.).

« Un alternant perd ses droits d'étudiant, mais n'a pas accès aux droits des salariés non plus car il reste étudiant. Personnellement, avec tous ces problèmes je ne sais même pas si je pourrai payer mon loyer ce mois-ci. »

Homme, 22 ans, Montpellier

Plus surprenant, l'entrée dans la vie active se solde paradoxalement par une baisse de niveau de vie, le premier salaire ne suffisant pas à compenser la perte des avantages sociaux et économiques liés au statut d'étudiant.

■ Le travail, entre attentes d'intégration économique et d'épanouissement

Dans ce contexte, une question s'impose : le monde du travail joue-t-il encore pleinement son rôle d'intégration au sein de la sphère sociale, quand on sait qu'un jeune sur deux ne se sent pas pleinement intégré dans la société (37 % « pas vraiment », et 13 % « pas du tout ») ?

Loin des clichés sur une génération avide d'expériences entrepreneuriales (11 % envisagent de créer leur propre entreprise), en quête de sens et inconstante, l'enquête révèle des attentes finalement plutôt terre à terre vis-à-vis du monde du travail : 47 % y voient avant tout une manière de gagner leur vie, bien avant d'y rechercher une source d'épanouissement personnel (31 %). Ils plébiscitent largement la stabilité qu'offre le CDI (13 % le voit comme « indispensable », et 69 % comme « une sécurité ») et se verraient bien rester fidèles à leur futur employeur : « toute la vie » pour 12 % d'entre eux, 23 % pour dix ans, 12 % pour cinq ans.

Mais pas à n'importe quelles conditions : le bien-être au travail est un objectif pour 49 % des 18-28 ans, une réalité pour 45 % d'entre eux. 69 % des jeunes souhaitent pouvoir définir l'équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle selon leurs propres termes, et 52 % se disent favorables à une réduction du temps de travail et à l'établissement d'une semaine de quatre jours.

A l'heure actuelle, les jeunes sont surtout préoccupés par la situation économique et les conséquences qu'elle peut avoir sur leur carrière : ils sont 59 % à craindre pour leur avenir professionnel (31 % « très

inquiets », 28 % « un peu »), 39 % à avoir peur du chômage et 14 % à y voir une honte. A long terme, 63 % des 18-28 ans nourrissent de sérieux doutes quant au fait de bénéficier d'une retraite.

■ Des difficultés à se redonner un horizon collectif, mais des pistes pour réapprendre à vivre ensemble

Conséquence attendue de leurs difficultés matérielles et de leur sentiment d'isolement, les jeunes ont du mal à se projeter dans les cadres traditionnels de la vie collective. Un jeune sur quatre estime qu'il n'a aucun moyen de se faire entendre (un résultat à tempérer néanmoins : le vote reste le mode privilégié d'expression collective, pour 24 % des répondants). 37 % ne se sentent représentés par personne. Ils sont seulement 3 % à évoquer le président de la République et les députés comme vecteurs de représentation, les élus locaux faisant un peu mieux (10 %). Le personnel politique est largement distancé par le monde associatif (25 %) et les activistes (10 %). Il en ressort une tentation du repli sur la sphère privée : 44 % évoquent leur « communauté » comme la meilleure échelle pour faire société, loin devant l'échelon national (20 %), l'Europe (15 %) ou la ville (12 %).

La désaffiliation de la génération Z apparaît donc comme une réalité, mais ne vaut pas désengagement. Les jeunes se disent en effet prêts à s'engager contre les inégalités économiques (35 %) ou encore pour la cause environnementale (31 %).

Pour réparer le tissu social, ils identifient trois leviers d'action principaux, face auxquels ils attendent une réponse adéquate de la puissance publique : l'éducation, l'environnement et les inégalités sociales.

■ Eduquer, le préalable indispensable pour refaire société

« La priorité ? L'éducation, car l'éducation c'est toujours la base de la société. Augmenter les bud-

gets liés à l'école pour avoir des classes moins surchargées ainsi que plus de professeurs et de personnels enseignants (surveillants, psychologues scolaires, etc.). »

Femme, 24 ans, Cannes

Les jeunes n'ont manifestement pas perdu foi dans l'ascenseur social : ils sont 64 % à y croire (27 % « oui », 37 % « un peu »). Les trois quarts confèrent une importance notable aux diplômes (« très importants » pour 28 %, « un peu » pour 46 %).

Les jeunes sont néanmoins sévères avec le système éducatif dans sa forme actuelle : ils ne sont que 17 % à le juger en phase avec les enjeux de l'époque (27 % le perçoivent même comme « complètement dépassé »), et seulement 19 % se sentent suffisamment préparés à leur entrée sur le marché du travail.

Pour repenser le système éducatif en profondeur, les jeunes en appellent prioritairement à l'investissement dans les infrastructures, à l'augmentation du nombre d'enseignants, à la transformation dans les méthodes d'apprentissage et à la sensibilisation aux questions de genre.

« Mon passage par le système éducatif ? Chaotique puisque malgré les bonnes notes, voire très bonnes notes, j'ai fait une dépression lors du passage du bac (que j'ai tout de même obtenu) et lorsque j'ai rejoint l'université ensuite, je n'ai pas pu résister à cause de la fatigue, de l'angoisse, de l'anxiété. »

Femme, 24 ans, Paris

■ Environnement : la « génération climat » n'est pas un mythe

Les jeunes se sentent, dans leur majorité, impuissants face à la question climatique (52 %). Ils sont 66 % à partager le sentiment de devoir réparer les choix politiques des générations précédentes. 48 % perçoivent le réchauffement climatique comme « une urgence absolue », et 33 % y voient la priorité numéro 1.

Malgré ce constat amer, l'environnement figure parmi les tout premiers vecteurs d'engagement pour la jeunesse (31 %). Le paradoxe n'est qu'apparent. En effet, les jeunes sont prêts à prendre des mesures à l'échelle individuelle comme à l'échelle collective. Ils sont ainsi 81 % à se restreindre régulièrement par conscience environnementale.

23 % privilégient l'occasion sur le neuf, 18 % seraient prêts à voyager par train de nuit, 17 % renonceraient à la voiture ou seraient disposés à recourir au covoiturage, 16 % envisagent de devenir végétariens, 16 % pourraient renoncer à l'avion, et 10 % pensent ne pas avoir d'enfant ou recourir à l'adoption.

Les priorités identifiées par la jeunesse pour lutter contre le réchauffement climatique sont la mobilité, l'éducation, l'économie, les vêtements et l'alimentation.

« Renforcer grandement l'éducation au développement durable dans les écoles, faire en sorte que les enseignants soient mieux sensibilisés à cette thématique, faciliter la transversalité pour que toutes les disciplines soient en lien et ainsi les enfants développeraient leur pensée critique et pourraient vraiment comprendre pourquoi il est important de réagir face au dérèglement climatique. »

Homme, 21 ans, Dijon

Autre indicateur, peut-être plus ambigu : le rôle attendu de la puissance publique face à la question climatique. 37 % des jeunes ne seraient pas opposés à une politique autoritaire en la matière (et 44 % appellent de leurs vœux « une politique un peu plus stricte »). Seuls 13 % se disent hostiles à une écologie perçue comme punitive.

Les jeunes sont donc prêts à faire des sacrifices, à condition que l'Etat (17 %) et les entreprises (19 %) fassent leur part, ce qui se traduit par de fortes attentes vis-à-vis de la puissance publique.

Les solutions les plus efficaces envisagées sont les suivantes : l'investissement dans le renouvelable et le

réemploi (48 %), la réduction de la consommation par le biais de la rénovation énergétique (40 %) et la taxation des énergies fossiles pour privilégier les énergies vertes (12 %).

Etat d'urgence économique (2)

■ L'urgence d'une stratégie économique incluant la jeunesse

A court terme, et avec pour horizon les prochaines élections présidentielles, des investissements massifs doivent être appliqués, estimés à 100 milliards d'euros, dans les domaines de l'éducation, de la recherche, de l'innovation et de la transition écologique.

Rapporté aux enjeux de la jeunesse, il s'agit de résoudre très rapidement le problème du taux d'emploi français anormalement bas pour les jeunes, dont les conséquences sont indéniables sur l'innovation, l'industrie, le bien-être social et les recettes fiscales. Le dispositif « 1 jeune, 1 solution » a déjà fait ses preuves et doit être davantage développé pour réintégrer les jeunes entre 15 et 29 ans qui ne sont ni en emploi, ni en études, ni en formation, dits « NEET (3) », population en capacité de générer des opportunités économiques et sociales, puisqu'une note (4) présentée par le Cercle des économistes à l'occasion du premier sommet de l'inclusion économique organisé en novembre 2021 à Bercy, a démontré que leur intégration sur le marché du travail pourrait permettre à la France de gagner jusqu'à 0,4 % de PIB. Autre action envisageable grâce à ces financements, la création de 100 000 nouvelles places par an en résidences universitaires pour les jeunes.

■ La nécessité d'alimenter le débat sur les enjeux de la jeunesse et la formation

Pour le long terme, il s'agit de rendre obligatoire et primordiale la nécessité d'alimenter le débat éco-

nomique sur un des sujets majeurs que représente celui de la jeunesse et de la formation. Dans cet objectif, il faut se donner les moyens d'une réforme efficace par le triptyque formation et rémunération des enseignants, ressources pédagogiques des écoles et évaluation.

Les jeunes doivent être accompagnés dans leur orientation et leur professionnalisation. Au-delà des instances politiques et présidentielles, l'entreprise doit avoir un rôle prépondérant sur ce point. La formation professionnelle doit, elle aussi, améliorer son efficacité. Pour compléter nos ressources nationales en matière de compétences, une décision politique est nécessaire pour mener une politique d'immigration qualifiée plus proactive à la manière des terres d'innovation et de création d'entreprises, comme c'est le cas aux Etats-Unis et au Canada.

Les mesures suivantes peuvent alors être mises en débat :

- doubler en dix ans le nombre et le montant des bourses destinées aux étudiants ;
- augmenter le plafond des ressources parentales (jusqu'à 2,5 fois le Smic) et faire varier le montant de la bourse selon le coût de la vie et du logement du lieu d'études ;
- mettre en place une transparence totale aussi bien sur les critères de sélection, les coûts, les recettes et les débouchés des lycées et des formations de l'enseignement supérieur ;
- faciliter les passerelles entre les formations et accorder aux élèves plus d'autonomie en matière de recrutement ;
- multiplier par quatre le nombre de bénéficiaires du contrat d'engagement jeune et multiplier par dix les « cordées de la réussite » pour mieux couvrir les zones urbaines et augmenter le nombre de candidats ;

- rapprocher par bassin d'emploi les services publics en charge de l'emploi (Pôle emploi), de l'éducation et de la formation (les lycées professionnels, le système de formation professionnelle) et du logement ;
- et en faire émerger d'autres.

Ainsi, convaincu qu'une politique économique de la jeunesse se doit d'exister, le Cercle des économistes prévoit, pour 2023, des actions ambitieuses via, notamment, la création d'un Observatoire de la jeunesse animé par des experts de parcours et générations divers, garantissant la richesse et la pluralité des débats.

Notes

1. *Projet DAC – « Discuter, agir, changer », consultable sur <https://dac2022.fr/>. Méthodologie : les questions ont été posées à travers Jam, le chatbot Messenger discutant avec 700 000 jeunes en France. Les jeunes interrogés pouvaient répondre avec le chatbot directement soit en choisissant un des items proposés soit en réponse libre pour les questions ouvertes. Etude réalisée du 15 février au 29 mars 2022 auprès de 15 695 répondants âgés de 18 à 28 ans (50 % de garçons – 50 % de filles), selon la méthode des quotas de l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee).*

2. *Tiré du rapport « Etat d'urgence économique » présenté à l'occasion de la 22^e édition des Rencontres économiques d'Aix-en-Provence, les 8, 9 et 10 juillet 2022. Rapport intégral consultable sur <https://www.lesrencontreseconomiques.fr/etat-durgence-economique/>*

3. Not in education, employment or training.

4. *Rapport complet consultable sur <https://lecercledeseconomistes.fr/wp-content/uploads/2021/11/reussir-linclusion-economique-des-neets.pdf>*

RISQUES ET JEUNES GÉNÉRATIONS

David Le Breton

Professeur de sociologie, Université de Strasbourg

Membre de l'Institut universitaire de France

Membre de l'Institut des études avancées de l'Université de Strasbourg (Usias)

Qu'il s'agisse de ce que la santé publique nomme les conduites à risque ou les activités physiques ou sportives dites à risque, les jeunes générations sont profondément impliquées, elles paient un lourd tribut, surtout les garçons, à la morbidité ou à la mortalité. Par ailleurs les connotations de genre sont présentes dans les deux situations, avec notamment une nette suraccidentalité des garçons qui cherchent davantage que les filles la démonstration de soi, l'affichage de leur virilité.

Sur les conduites à risque

Des données anthropologiques concourent à l'ampleur du jeu avec le danger à cette période de la vie. S'agissant de ce que la santé publique nomme les conduites à risque, la souffrance d'un adolescent n'est pas la même que celle d'un adulte, elle est un abîme. Là où l'adulte confronté à des écueils personnels est plus en mesure de les relativiser et de les mettre à distance, voire de recourir à un tiers (médecin, psychologue, etc.) afin de les surmonter, le jeune les prend de plein fouet en refusant souvent les propositions d'aide, considérant alors que nul ne le comprendra. Il ne dispose d'aucun recul pour atténuer l'acuité de son désarroi. Les événements qui le bouleversent paraissent souvent dérisoires aux yeux des parents dont l'expérience de vie tend à en nuancer le sérieux. Mais le

jeune les vit pour la première fois, et souvent à fleur de peau. Parler de motifs « futiles » pour des tentatives de suicide ou de fugues revient à projeter une psychologie adulte sur un jeune et à manquer les significations de son acte. Cet adulto-centrisme ne voit pas le jeune à sa hauteur et ne comprend pas la dimension à travers laquelle il se meut [Le Breton, 2007].

En outre, l'adolescent ne possède pas encore de la mort la vision tragique et irréversible de ses aînés. S'il n'est plus l'enfant qui assimile la mort à une sorte de voyage dont on revient après un moment d'absence, il n'est pas encore l'adulte qui en connaît le tranchant. Il sait que la mort existe mais elle ne le concerne pas. Chacun d'eux a tendance à se sentir « spécial » [Le Breton, 2007]. « Je gère » est la parole commune de ceux qui rejettent avec dédain les exhortations des autres à leur entour pour qu'ils se protègent davantage. Dans leur propos après des tentatives de suicide, par exemple, mourir est à l'image d'un sommeil dont

on s'éveille un jour, un temps de suspension, voire de purification qui dépouille enfin des scories qui infectent l'existence. « Je voulais que ça s'arrête », « je voulais faire réagir mon père », etc. Une mort fantasmée comme une sorte de coulisse où trouver l'apaisement avant de renouer avec les nécessités de la représentation sociale. Pour nombre d'entre eux, mourir n'est pas se tuer mais disparaître comme derrière un rideau sur une scène avant de revenir, libéré de tout souci.

Le terme de conduites à risque possède l'abstraction des statistiques. Pour le jeune le danger inhérent à ses comportements paraît de peu de poids au regard de son mal de vivre. Il est emporté dans la nécessité intérieure de les reproduire et ne s'interroge guère sur leurs conséquences. Il s'expose délibérément au risque de se blesser ou de mourir, d'altérer son avenir personnel, ou de mettre sa santé en péril : défis, jeux dangereux, tentatives de suicide, fugues, errance, alcoolisation, toxicomanies, troubles alimentaires, vitesse sur les routes, violences, relations sexuelles non protégées, refus de poursuivre un traitement médical vital, etc. Ces comportements disparates mettent en danger ses possibilités d'intégration sociale à travers notamment la déscolarisation, et ils aboutissent parfois, comme dans l'errance, l'alcoolisation extrême, la « défonce » ou l'adhésion à une secte, à une dissolution provisoire de l'identité. Mais ils sont aussi une expérimentation tâtonnante d'un monde social qui échappe encore. Le risque est une matière première pour se construire, avec cependant l'éventualité de mourir ou d'être blessé. La question du goût de vivre domine ces comportements qui sont une interrogation douloureuse sur le sens de l'existence.

La question des conduites à risque est une donnée récente de nos sociétés. La plupart d'entre elles se développent seulement dans le courant des années 1970-1980. Elles accompagnent l'individualisation du lien social, la transformation du statut de la famille et de l'enfant, l'obsolescence des repères qui rendaient l'existence individuelle et collective prévisible et solidaire au profit d'un monde où règne en permanence l'incertitude. La famille est devenue précaire, marquée par l'augmentation des séparations, les

recompositions, la monoparentalité, et donc pour l'enfant la fragmentation éventuelle de l'affectivité parentale, voire parfois des déménagements et des séparations radicales.

Sans étayage solide de son environnement affectif pour le rassurer, le soutenir, le convaincre de sa valeur propre, l'adolescent reste en porte-à-faux de son existence. Les recherches épidémiologiques sur les conduites à risque montrent une prévalence de familles monoparentales ou recomposées, conflictuelles ou séparées. Les conduites à risque sont largement dépendantes de la trame affective qui accompagne son développement personnel. Elles touchent des jeunes de tous les milieux. L'adolescent mal dans sa peau est d'abord dans une souffrance affective, même si sa condition sociale et son sexe ajoutent une dimension propre. Seules son histoire personnelle et la configuration sociale et affective où il s'insère éclairent le sens de comportements qui sont souvent les symptômes d'un dysfonctionnement familial, d'une carence affective, d'une maltraitance, de tensions avec les autres ou d'un événement traumatique comme l'inceste ou les abus sexuels qui donnent au jeune le sentiment d'être désormais souillé, détruit, sans avenir. Ou bien, il s'agit de harcèlement à l'école, de contrariétés amoureuses...

Ces comportements sont à la fois le symptôme de sa souffrance, mais aussi une tentative de se faire entendre, d'exister enfin aux yeux des autres. Ce ne sont pas des comportements déficitaires ou pathologiques, mais des compromis pour continuer à vivre, des modalités paradoxales de préservation de soi dans un contexte de désarroi intime et d'impossibilité de trouver une autre solution. Ce sont des techniques de survie et des tentatives de contrôle de la zone de turbulence traversée. Manière de se plier et de se redresser devant l'affect ou la situation sans se briser.

Elles témoignent de la tentative de s'en extraire, de gagner du temps pour ne pas mourir, pour continuer encore à vivre. Et le temps, disait Winnicott, est le premier remède des souffrances adolescentes [1969]. Formes de mise à l'épreuve de soi, dans leur diversité,

elles sont d'abord des tentatives douloureuses de ritualiser le passage à l'âge d'homme ou de femme pour des jeunes pour qui vivre est un effort permanent. Sursaut de conscience, manière de se débattre et de jouer son existence contre la mort pour donner sens et valeur à sa vie, elles participent d'une recherche de limites de sens, d'un cran d'arrêt, au moins provisoire, aux incertitudes et aux souffrances ressenties. Mais la blessure ou la mort peuvent survenir à tout moment en rappelant qu'on ne joue pas impunément avec le danger. En faisant la part du feu le jeune court le risque de son corps pour retrouver sa place dans le tissu du monde et effectuer un acte de passage qui le sorte enfin de la souffrance, de cet état de suspension douloureuse. Il redevient acteur, il exerce un contrôle sur ses ressentis à travers le recours à des remèdes paradoxaux mais qui participent d'anthropo-logiques efficaces et autorisent à continuer à vivre. Plusieurs d'entre elles se croisent dans les conduites à risque des jeunes, elles ne s'excluent pas les unes des autres, mais elles s'enchevêtrent dans chacune d'entre elles : ordalie, sacrifice, blancheur et dépendance [Le Breton, 2007].

L'ordalie joue le tout pour le tout et implique de se livrer à une épreuve personnelle pour tester une légitimité à vivre que le jeune n'éprouve pas car le lien social a été impuissant à la lui donner, ou bien qu'il a perdue et que les efforts des autres n'ont pas rétablie. En se mettant en danger, il interroge symboliquement la mort pour garantir son existence. Le sacrifice consiste à abandonner la partie pour le tout, à payer le prix pour continuer à vivre. Ainsi des attaques au corps ou des addictions comme la toxicomanie, l'anorexie ou l'alcoolisation. Il se fait mal pour avoir moins mal, s'inflige une blessure pour apaiser une souffrance. La blancheur est l'effacement de soi dans la disparition des contraintes d'identité [Le Breton, 2015]. Echapper à soi, à son histoire, à son nom, à son milieu affectif. Elle traverse l'errance, l'adhésion à une secte, la « défonce » à travers l'alcool, la drogue ou d'autres produits. Recherche du coma et non plus de sensations. L'enjeu est de ne plus être soi pour ne plus être atteint par les aspérités de son environnement, volonté de devenir diaphane, de se défaire du fardeau d'être soi. Dans la dépendance, le jeune noue

un rapport régulier à un objet qui oriente totalement son existence, mais qu'il a le sentiment de maîtriser à volonté et éternellement : drogue, alcool, nourriture, scarifications, etc. A l'insaisissable de soi et du monde, il oppose le concret du corps. Ces adolescents meurtris qui se mettent délibérément à mal composent environ un cinquième de leur classe d'âge, mais leur nombre ne cesse de s'étendre.

Les activités physiques et sportives dites à risque

De manière générale, le monde de l'enfance et de l'adolescence a profondément changé. Il y a encore quelques décennies, rappelle Reinhold Messner, l'un des grands de l'histoire de l'alpinisme, les enfants nageaient, couraient, faisaient du vélo partout sans craindre l'adversité du monde. « Ces espaces de liberté et le pluralisme de valeurs qui étaient naturels au temps de mon enfance ont disparu, écrit-il. Aujourd'hui, on doit mettre un grillage autour des étangs, il est interdit de franchir les clôtures, la forêt est taboue, et même en escalade, on craint que d'aucuns ne portent plainte en cas d'accident » [Messner, 2015]. Nombre d'activités autrefois communes à l'enfance sont désormais associées à un risque du fait du processus d'assurancialisé de nos sociétés qui identifie des menaces possibles dans une multitude d'activités qui ne posaient guère de problème auparavant pour les réglementer de manière vétilleuse. Les accidents ne sont plus perçus comme relevant d'un destin ou de l'épreuve elle-même, mais d'une imprudence, d'une défaillance personnelle ou technique. Le rapport au monde entre alors dans un processus vétilleux de traque des menaces qui induit une prolifération de la notion de risque [Ewald, 1986]. Marcher, courir, nager, rouler à vélo, etc. entre désormais dans un processus de mise en garde et d'évaluation des responsabilités possibles en cas d'incident.

Quand il est choisi ou consenti en toute lucidité, le risque constitue une ressource identitaire. Le jeu éventuel avec le danger dans les activités physiques

traduit une expérimentation de soi, parfois dans la méconnaissance des dangers et la surévaluation de ses ressources. Accompagnant elles aussi le processus d'individualisation du lien social, les activités physiques et sportives ont connu dans les années 1980 une profonde mutation dans laquelle se sont engouffrées les jeunes générations : affrontement intime à l'environnement et à soi-même, recherche de sensations, de performance, de look, etc. – base jump, snowboard, freeride, parapente, deltaplane, surf, etc. Consommateurs effrénés, à l'affût des derniers produits, ces jeunes adeptes « jouent » la rébellion ou l'indifférence aux normes sociales. Ils n'ont d'autres références qu'eux-mêmes. Hors compétition, hors classement, hors limite, hors balisage, hors règles, autonome, individuelle, la pratique est d'abord recherche passionnée de sensations.

L'engagement dans ces activités est une manière de se sentir vivant à travers un rapport physique et intense au monde. En ce sens, elles ont une parenté avec les conduites à risque. Certes, ces dernières sont la réponse à une souffrance, là où les premières sont plutôt une recherche d'intensité d'être, mais les unes et les autres sont sur le fil du rasoir, et, à travers une mise à l'épreuve par des voies différentes, elles demandent parfois une réponse sur le sens et la légitimité de l'existence à travers leur goût de l'excès. Elles sont socialement valorisées, non seulement par les jeunes générations qui y trouvent un terrain d'émulation et de communication, mais par l'ensemble de la société qui y voit une affirmation ludique de la jeunesse. Elles manifestent une volonté de contrôle de son existence. Les valeurs de courage, de résistance, de vitalité, etc. y sont louées. Ces activités procurent des formes de narcissisation en alimentant la conviction d'être au-dessus du lot, virtuose, et de faire partie des élus. Le corps-à-corps avec le monde s'établit en des lieux et des circonstances que le jeune décide à la mesure de ce qu'il présume être de sa compétence, il se trompe peut-être mais il est convaincu de surmonter toutes les difficultés. Il éprouve dans ses réalisations un sentiment d'évidence, de création et de détermination personnelle. La peur ainsi surmontée induit la jubilation d'avoir réussi, et de posséder une étoffe qui n'est

pas commune. A travers ses prouesses, le jeune a le sentiment d'exister dans le regard des autres. Il est en quête de limites de sens, mais sur un mode ludique, à l'inverse des conduites à risque. Il cherche à savoir qui il est, jusqu'où il peut aller trop loin. Il expérimente ses ressources dans un sentiment d'épanouissement. Ces activités répondent à une logique d'affrontement physique au monde sur un mode jubilatoire, même si le risque d'accident est toujours le prix à payer de l'intensité éprouvée. Exister ne lui suffit pas, il doit se sentir exister [Le Breton, 2002].

Bien entendu, les mêmes pratiques ne suscitent pas les mêmes risques pour les adeptes selon leur expérience, leur forme physique, leur humeur du moment, la situation...

Le genre du risque

Dans le rapport au risque des jeunes générations, la question du genre est une donnée significative, qu'il s'agisse des conduites à risque ou des activités physiques. Les premières enracinées sur la souffrance prennent chez les filles des formes discrètes, silencieuses (troubles alimentaires, scarifications, tentatives de suicide...), là où chez les garçons elles sont expositions de soi, souvent sous le regard des pairs (suicides, violences, délinquances, défis, alcoolisation, vitesse sur les routes, toxicomanies...). En outre, si les filles font nettement plus de tentatives de suicide, les garçons se tuent davantage en recourant à des moyens plus radicaux (pendaison, arme à feu).

Les activités physiques et sportives dites à risque sont également sexuées [Penin, 2012], alors qu'elles sollicitent des qualités que les filles possèdent autant que les garçons (technicité, souplesse, maîtrise de l'environnement, ténacité, endurance, etc.), la force, traditionnellement associée au masculin, n'y est pas prépondérante. Cependant, ces activités sont fortement investies par les garçons dans une quête de limites, une recherche éperdue de sensations et de reconnaissance à travers la croyance personnelle d'avoir l'étoffe

qui manque aux autres. Ils sont dans une volonté de compétition, le souci d'être les premiers, dans une quête sans fin de confirmation de leur talent qui apparente leur démarche à des rites de virilisation sous le regard impitoyable des pairs [Le Breton, 2016]. Nettement moins représentées dans ces pratiques, les jeunes femmes sont plus solidaires, plus centrées sur un épanouissement personnel, une esthétisation, elles ne craignent pas de dire qu'elles ont peur ou de renoncer, ce qui serait périlleux pour la réputation des garçons. Elles craignent de ne pas être à leur avantage, là où les garçons craignent de mauvaises performances ou d'être battus par d'autres, plus enclins à aller au-delà de ce que leur compétence autoriserait. Les accidents concernent dans leur immense majorité des hommes qui sont allés au-delà de leurs compétences.

Bibliographie

EWALD F., *L'Etat providence*, Paris, Grasset, 1986.

LE BRETON D., *La sociologie du risque*, PUF, coll. « Que sais-je ? », 2017.

LE BRETON D., *Rites de virilité à l'adolescence*, Paris, Fabert, 2016.

LE BRETON D., *Disparaître de soi. Une tentation contemporaine*, Paris, Métailié, 2015.

LE BRETON D., *En souffrance. Adolescence et entrée dans la vie*, Paris, Métailié, 2007.

LE BRETON D., *Conduites à risque. Des jeux de mort au jeu de vivre*, Paris, PUF, 2002.

MESSNER R., *Le sur-vivant*, Paris, Glénat, 2015, Point, 2017, p. 42.

PENIN N., *Les sports à risque. Sociologie du risque, de l'engagement et du genre*, Arras, Artois Presses Université, 2012.

RAVENEAU G. (dir.), « Sports à risque ? Corps du risque », *Ethnologie française*, vol. 36, n° 4, 2006.

WINNICOTT D. W., *De la pédiatrie à la psychanalyse*, Payot, 1969, pp. 257-258.

LA MONTÉE DES ADDICTIONS CHEZ LES 16-30 ANS

Nathalie Irisson

Responsable prévention, Macif

La Macif publiait en juin dernier les résultats de la deuxième édition de son baromètre (1) exclusif sur les conséquences des addictions chez les 16-30 ans et leur perception des risques auxquels ils s'exposent. Consommation d'alcool, de stupéfiants, d'écran... la crise sanitaire a fragilisé les jeunes Français et a inscrit ces pratiques dans la durée. Elles n'ont pas uniquement des conséquences sur leur santé mais touchent également leur vie sociale, leur équilibre émotionnel, leur sécurité que ce soit dans l'espace public ou dans leur vie privée. Décryptage des enseignements clés de cette édition 2022.

La prévention est au cœur de l'engagement sociétal de la Macif : en sensibilisant ses sociétaires et le grand public sur toutes les causes de sinistralité, elle se mobilise pour une société plus sûre, responsable et durable. Le public jeune constitue une préoccupation centrale de la mutuelle d'assurance. Il lui paraît essentiel de transmettre les bons gestes face aux risques le plus tôt possible et de disposer de données objectives pour adapter ses dispositifs de prévention à une cible souvent imperméable aux messages traditionnels de sensibilisation. De ces convictions est né le baromètre Macif/Ipsos qui a pour originalité, là où d'autres études se concentrent sur le niveau de consommation de substances addictives par les jeunes, d'être centré sur les conséquences de cette consommation. Ces travaux

ont été réalisés en concertation avec un collectif d'experts aux compétences complémentaires, composé de médecins, d'infirmiers, de psychologues et des représentants de la Fédération des associations générales étudiantes (Fage). 3 500 personnes âgées de 16 à 30 ans ont été interrogées par l'institut Ipsos du 14 au 21 avril 2022. Cette deuxième édition du baromètre a notamment permis de comparer les habitudes des jeunes pendant la crise sanitaire, notamment durant le confinement (mars 2021) et en situation de « retour à la normale » (avril 2022). Un volet « sécurité routière » a été ajouté en 2022, afin de pouvoir analyser et comprendre les situations à risque que peuvent provoquer les addictions dans l'espace public. Force est de constater que les résultats de ce baromètre sont préoccupants : la crise sanitaire a eu

des effets sur la consommation de drogue, d'alcool et d'écran des jeunes Français, et surtout sur leur comportement, qu'il s'agisse de perte de contrôle ou de mise en danger de soi et des autres.

Progression de la fréquence des pertes de contrôle dues aux addictions

Si la consommation de substances par les jeunes n'augmente pas significativement par rapport à 2021, ses conséquences se révèlent plus problématiques. Ils ressentent toujours le besoin de fumer, boire de l'alcool, voire de consommer des drogues plus dures pour s'amuser, se détresser, et se sentir bien. Or, la fréquence et la récurrence des pertes de contrôle liées à ces consommations progressent : elles concernent désormais une grande majorité des jeunes âgés de 16 à 30 ans. Près de six jeunes sur dix ont déjà perdu le contrôle d'eux-mêmes au moins une fois au cours des douze derniers mois du fait de leur consommation de substances, au point de « ne plus vraiment savoir ce qu'ils faisaient » (58 %) ; cet indicateur augmente de six points par rapport à la précédente mesure (52 %). Par ailleurs, plus la consommation est régulière, plus la perte de contrôle est élevée. En effet, ce sont désormais 78 % des consommateurs réguliers⁽²⁾ qui déclarent avoir perdu le contrôle d'eux-mêmes ces douze derniers mois (toutes substances confondues), soit une proportion en hausse de sept points par rapport à l'an dernier (71 %).

70 % des jeunes déclarent notamment avoir perdu le contrôle à cause des écrans interactifs (perte de notion du temps, troubles du sommeil, irritabilité...) : ils n'étaient que 61 % l'an passé. C'est sur l'usage des écrans que la proportion de jeunes ayant déclaré avoir déjà perdu le contrôle a le plus progressé. Cette surexposition, que l'on aurait pu imaginer étroitement liée au contexte de confinement, perdure et prend de l'ampleur.

Des consommations qui alimentent aussi plus d'expériences de situations négatives

Au-delà des pertes de contrôle, la consommation de substances ou l'exposition aux écrans impactent tous les aspects de la vie des 16-30 ans, et ce de manière encore plus marquée que lors de la précédente mesure. Les jeunes sortent fragilisés de la crise sanitaire avec un retour à un semblant de « vie normale » qui demeure anxiogène, sur le plan économique, géopolitique et climatique : leurs consommations se soldent davantage par des expériences négatives.

Près des trois quarts des jeunes de 16 à 30 ans (74 %) déclarent avoir ressenti des troubles, des sentiments de mal-être ou des difficultés concrètes (accidents, situations de violence, problèmes financiers) du fait de leurs consommations, au cours des douze derniers mois, une proportion en progression de six points par rapport à 2021. Plus de la moitié des jeunes consommateurs⁽³⁾ ont expérimenté des émotions négatives que l'on peut nommer communément « *bad trip* » (56 %, contre 49 % en 2021). La consommation engendre aussi dans plus d'un tiers des cas des épisodes d'échec scolaire ou professionnel (38 %, contre 30 % en 2021) ou un isolement sur le plan social (34 %, contre 27 % en 2021). D'autres conséquences sont aussi citées par près d'un consommateur sur trois : les problèmes financiers (29 %, contre 21 % en 2021) et les troubles de la sexualité (27 %, contre 20 % en 2021). Par ailleurs, un quart des consommateurs déclarent avoir eu des pensées suicidaires (26 %, contre 20 % en 2021), des comportements violents envers eux-mêmes (25 %, contre 19 % en 2021) mais aussi avoir été victimes d'agressions physiques ou sexuelles (23 %, contre 19 % en 2021).

Enfin, un consommateur sur cinq reconnaît avoir été lui-même auteur d'une agression physique (20 %, contre 14 % en 2021).

Minoration croissante des risques des addictions

Le risque perçu et associé à la consommation de substances ou à l'usage des écrans interactifs est minoré et recule en 2022. A l'instar de l'an passé, les niveaux de risque perçus sont toujours plus importants pour les drogues dites dures, mais sont en retrait : l'héroïne (note moyenne de 8,7/10, contre 9/10 l'an dernier), la cocaïne, le crack (note moyenne de 8,7/10, contre 8,9/10) et l'ecstasy, la MDMA, le GHB, le poppers, le protoxyde d'azote et le LSD (note moyenne de 8,6/10, contre 8,7/10).

Le risque associé au cannabis et au tabac est stable : 7,5/10 en 2022 comme en 2021 et 7/10 en moyenne pour le tabac, contre 7,3/10 l'an dernier. De manière générale, les consommateurs de ces substances en minorent davantage les risques : à titre d'exemple, pour le cannabis, le niveau de risque perçu s'élève à 8,2/10 chez ceux qui n'en ont jamais consommé, mais n'est évalué qu'à 5,7/10 par ceux qui en consomment régulièrement.

Le niveau de risque perçu de l'alcool et des écrans demeure nettement plus bas que celui mesuré pour les autres items, alors même que leurs usages ont été encore davantage diffusés durant la crise sanitaire.

La note moyenne attribuée aux écrans interactifs reste stable et s'élève à 5,2/10. Les conséquences négatives d'un usage important des écrans, telles que la sédentarité, les troubles du sommeil, l'isolement social, demeurent encore trop sous-estimées parce qu'elles sont plus insidieuses et que leurs effets négatifs se manifestent sur le long terme.

Le niveau de risque moyen associé à l'alcool est plus élevé mais reste également stable comparé à l'an dernier avec une évaluation à 6,5/10. Ce chiffre est révélateur d'une forme de banalisation de la consommation d'alcool chez les jeunes.

Des comportements dangereux dans l'espace public sous l'emprise de drogues et/ou d'alcool

La consommation de substances impacte aussi les déplacements des jeunes et génère des situations dangereuses sur la route. Il convient de rappeler que cette dernière demeure la première cause de mortalité des 18-24 ans qui représentent 8 % de la population mais 18 % des personnes tuées sur les routes. La consommation d'alcool et de stupéfiants constitue un axe majeur de la prévention des risques routiers car elle est un facteur aggravant de l'accidentalité routière. Le risque d'avoir un accident mortel est multiplié par 18 chez les conducteurs alcoolisés. La conduite sous alcool et cannabis multiplie par 29 le risque d'un accident mortel. Le rappel de ces données générales, produites par le ministère de l'Intérieur, renforce la dimension inquiétante des résultats du baromètre Macif/Ipsos.

En effet, si les messages sur la dangerosité des déplacements sous l'emprise d'alcool semblent être encore présents dans l'esprit des jeunes, ceux relatifs aux déplacements sous l'emprise de drogues le sont nettement moins. Ainsi, 34 % des jeunes consommateurs d'alcool déclarent avoir déjà conduit après avoir bu ; 50 % des consommateurs de cannabis et 57 % des consommateurs de cocaïne, de crack, d'héroïne et d'ecstasy ont quant à eux déjà pris le volant sous l'emprise de stupéfiants.

Le fait de rentrer à vélo est aussi moins répandu chez les jeunes consommateurs d'alcool (31 %) que chez les consommateurs de cannabis (50 %) et de cocaïne, de crack, d'héroïne et d'ecstasy (52 %).

Dans le même esprit, un jeune consommateur d'alcool sur cinq (21 %) est déjà rentré en trottinette/hoverboard/rollers, contre 41 % des consommateurs de cannabis et 52 % des consommateurs de cocaïne, de crack, d'héroïne et d'ecstasy.

Conséquence : si, toutes substances confondues, 20 % des consommateurs déclarent avoir eu un accident de la circulation, ce chiffre grimpe à 34 % chez les consommateurs de cannabis et à 41 % chez les consommateurs de drogues dites « dures ».

Ces comportements à risque sur la route sont non seulement liés à la consommation personnelle mais aussi à la consommation des autres. En effet, deux jeunes âgés de 16 à 30 ans sur cinq (42 %) déclarent être déjà rentrés, en tant que passager, avec un conducteur sous l'emprise de drogues ou d'alcool. Ce chiffre montre que le réflexe « SAM » (celui qui conduit, c'est celui qui ne boit pas) que l'on aurait pu considérer comme acquis chez les jeunes est redevenu moins systématique. On peut y lire une conséquence directe de deux ans de crise sanitaire : les messages de prévention sur la nécessité de désigner un conducteur en début de soirée n'ont plus été diffusés sur le terrain en raison de l'absence de soirées étudiantes et de la fermeture des bars et boîtes de nuit. Le désapprentissage des bons gestes de prévention est rapide et doit amener l'ensemble des acteurs à intensifier leur mobilisation en cette période de retour à la normale.

Si ces comportements inadaptés sont aussi répandus, c'est en partie parce que les jeunes minorent les risques encourus. Les niveaux de risque perçus de rentrer en voiture (8,6/10) ou en scooter/moto (8,6/10) après avoir bu ou pris des stupéfiants sont plutôt élevés. En revanche, ils le sont beaucoup moins sur le fait de rentrer en trottinette/hoverboard (7,8/10) ou à vélo (7,7/10) alcoolisé ou sous l'emprise de stupéfiants.

Le recours à des moyens de locomotion appartenant aux mobilités dites « douces », en plein essor, semble devenir un palliatif pour se déplacer après avoir consommé des substances. Le risque d'accident demeure pourtant bien réel. Les chiffres 2021 publiés par l'Observatoire national interministériel de la sécurité routière (ONISR) en témoignent : la mortalité des cyclistes a augmenté fortement avec 227 personnes décédées en 2021 (40 de plus qu'en 2019 soit +21 % et 49 de plus qu'en 2020 soit + 28 %). Pour la

première fois depuis vingt ans, la mortalité des cyclistes a dépassé le seuil des 200 tués. Suivant l'évolution de la pratique, la mortalité des utilisateurs d'engins de déplacement personnel motorisés (EDPM) – dont les trottinettes électriques font partie par exemple – est en forte hausse : vingt-quatre personnes sont décédées en 2021 contre dix en 2019 et sept en 2020. Une attention toute particulière devra être portée sur le rappel des règles et des risques des déplacements en EDPM, auprès des jeunes... comme des moins jeunes !

Repenser les actions de prévention vers les jeunes

Le baromètre Macif/Ipsos permet également de dresser un état des lieux de la perception des messages de prévention par les jeunes. Si l'exposition aux messages de prévention semble un peu plus importante en 2022 qu'en 2021, leur impact est tout autant controversé : ils peinent à inciter les jeunes à remettre leurs consommations en question.

La très grande majorité des jeunes déclarent avoir été exposés aux messages d'information et de sensibilisation concernant les risques liés à la consommation de drogues, d'alcool, de tabac ou du temps passé devant les écrans. Quatre jeunes sur cinq (80 %) déclarent avoir vu, lu ou entendu des messages d'information et de sensibilisation concernant les risques liés à la consommation de substances ou à l'utilisation des écrans interactifs ; 58 % y ont d'ailleurs été exposés plusieurs fois. Cet indicateur est en augmentation par rapport à la précédente mesure (76 % y avaient été exposés au moins une fois et 57 % plusieurs fois).

Toutefois, à l'instar de l'an dernier, l'impact de ces messages est relatif. Si trois quarts des jeunes qui les ont vus, lus ou entendus déclarent qu'ils leur ont semblé « dire des choses crédibles » (75 %), cet indicateur diminue de trois points par rapport à 2021. Moins de la moitié d'entre eux déclarent que ces messages les ont amenés à réfléchir à leur propre

comportement (47 %), qu'ils semblaient s'adresser aux personnes comme elles (42 %) ou encore qu'ils les ont incités à réduire leur propre consommation (39 %). Il est à relever toutefois que ces trois items enregistrent une hausse sur 2021 : cette tendance positive est vraisemblablement due à une mobilisation de nombreux acteurs, notamment les pouvoirs publics, pour freiner les conséquences de deux années de crise sanitaire marquées par le rebond de comportements addictifs.

Forte de ces enseignements sur la perception des discours de prévention, la Macif a lancé « After Chill », un dispositif d'alerte sur les conséquences des addictions innovant et surtout conçu par des jeunes pour des jeunes, gageant que les messages passés entre pairs auront davantage d'impact. « After Chill » est un *escape game*, réalisé en collaboration avec les étudiants de l'Université catholique de Lille. Ce dispositif répond à un double enjeu : proposer une action concrète, en phase avec les codes de la jeunesse, et en « présentiel », loin des écrans, pour renouer le lien avec et entre les jeunes. Ce jeu leur fait vivre une expérience immersive, collective et non culpabilisante. Les premiers bénéficiaires soulignent également l'intérêt d'avoir été acteurs de leur apprentissage et de leur découverte des risques des addictions. De plus, ce dispositif a été conçu pour l'itinérance. Il permet d'aller à la rencontre des jeunes directement au cœur de leur univers scolaire ou universitaire et de s'adapter à leurs besoins.

Les résultats de l'édition 2022 du baromètre Macif/Ipsos sur les addictions et leurs conséquences chez les jeunes sont alarmants et donnent l'impression d'avoir perdu sur les deux tableaux au sortir de la crise sanitaire : les mauvaises habitudes en matière d'usage des écrans prises durant le confinement se prolongent... et après le confinement, l'envie de s'amuser et de se changer les idées se solde trop souvent par la consommation de certaines substances qui devient plus intense. Ces résultats sont également révélateurs d'un certain mal-être mental qui s'installe chez les jeunes, effet à retardement de la crise sanitaire. Ce constat corrobore d'autres analyses. Ainsi, selon une récente

étude ⁽⁴⁾ réalisée par l'Ifo pour la Fondation Jean-Jaurès et la Fondation européenne d'études progressistes (FEPS), publiée en mai 2022, 62 % des 18-24 ans affirment avoir déjà eu des pensées suicidaires depuis septembre 2021, bien plus que les autres catégories d'âge. Sans cynisme, on pourrait penser que la crise sanitaire aura au moins eu comme vertu de libéraliser la parole, de lever certains tabous sur les problématiques de santé mentale qui sont désormais largement relayées. La Défenseure des droits a d'ailleurs récemment appelé la Première ministre à mettre en place un plan d'urgence pour la santé mentale des jeunes. L'idée de faire de ce sujet majeur de santé publique une grande cause nationale paraît on ne peut plus nécessaire. Les assureurs, acteurs sociétaux incontournables, pourraient collectivement s'en emparer.

Notes

1. Etude réalisée par Ipsos, en ligne, du 14 au 21 avril 2022 auprès de 3 500 personnes âgées de 16 à 30 ans, constituant un échantillon représentatif de la population française âgée de cette tranche d'âge (en termes de genre, d'âge, de catégories socioprofessionnelles – CSP – et de régions). L'échantillon a été raisonné pour bénéficier d'effectifs minimums dans les différentes régions. A l'issue du terrain, chacune d'elle a été remise à son poids réel au moment du traitement des données. Cet article comporte également des rappels par rapport à la vague 1. Cette dernière avait été réalisée, selon le même protocole méthodologique, auprès d'un échantillon de 3 500 personnes âgées de 16 à 30 ans, du 17 au 30 mars 2021.

2. La notion de « consommateurs » recouvre les jeunes qui consomment une substance même moins d'une fois par mois (alcool, tabac, cannabis, ecstasy, MDMA, GHB, poppers, protoxyde d'azote, LSD, cocaïne, crack, héroïne).

3. La notion de « consommateurs réguliers » recouvre les jeunes qui consomment, ne serait-ce qu'une fois par mois.

4. Etude réalisée par l'Ifo pour la Fondation Jean-Jaurès et la Fondation européenne d'études progressistes (FEPS) auprès des échantillons suivants, chacun représentatif de la population nationale âgée de 18 ans et plus : France :

*1 000 personnes / Allemagne : 1 001 personnes / Espagne :
1 005 personnes / Pologne : 1 001 personnes / Irlande :
1 000 personnes / Suède : 1 002 personnes. La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas*

(sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération. Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne du 3 au 17 mai 2022.

LES JEUNES, UNE POPULATION EN MAL D'ASSURANCE ?

Agnès Rénié

Responsable excellence opérationnelle et satisfaction sociétaria, Maif

Valérie Meesseman

Chargée de mission à la direction marketing et design, Maif

La génération Z, segment des 15-30 ans, née sous le signe de l'urgence climatique et des réseaux sociaux, marquée profondément par la crise sanitaire et les bouleversements sociétaux actuels, porte en elle un changement profond de société, et un nouveau rapport à l'assurance. Face à ces changements, les assureurs peuvent faire le dos rond, ou choisir de s'adapter pour répondre à leurs besoins, et préparer avec eux le monde de demain.

Casse-cou, inconscient, immature... Les stéréotypes sur les jeunes sont nombreux, et leur surexposition à certains accidents est bien réelle, ce qui leur confère un statut de « population à risque » en assurance. Pourtant, les jeunes sont également l'avenir de notre société, ils en ont pour la plupart bien conscience, et les assureurs ont un rôle déterminant à jouer dans leur accompagnement au quotidien, que ce soit en matière de prévention ou d'assurance.

Nous avons choisi d'approfondir notre connaissance de ces jeunes générations pour comprendre leur rapport au risque d'une part, et d'autre part en tirer les enseignements sur notre mission et notre rôle d'assureur du monde de demain. Nous partageons ici les enseignements les plus marquants de notre recherche.

Qui sont ces jeunes dont nous parlons ?

La jeunesse peut se définir comme « le temps de la vie entre l'enfance et la maturité » (1), autrement dit comme une tranche de vie intermédiaire et transitoire entre l'adolescence et l'âge adulte.

Nous nous attarderons plus particulièrement dans cet article sur le segment des 15-30 ans, car il correspond à une période d'émancipation jalonnée par une succession d'étapes : choisir ses études, quitter le foyer familial, conduire sa première voiture, entrer dans un premier emploi, emménager dans un logement autonome, devenir parent...

Cette prise progressive d'autonomie est naturellement corrélée aux premières approches du risque et de l'assurance. Bien entendu, les jeunes, comme toute génération, ne forment pas un groupe homogène : l'environnement familial, social, leur âge, le milieu de vie et les caractéristiques propres à chaque individu influencent de manière significative leurs préoccupations, leur rapport au risque et à l'assurance.

Pour autant, des caractéristiques communes ou des marqueurs générationnels peuvent les rassembler.

- Les premières fois constituent leur quotidien, et en corollaire leur faible expérience constitue évidemment un entrant majeur dans leur rapport au risque.
- Ils sont au sommet de leurs capacités physiques : force, endurance, capacités sensorielles. Leur temps de réaction ou leur santé sont également maximisés. C'est pourquoi la plupart des athlètes professionnels sont dans cette tranche d'âge. Leur âge leur confère également la perspective de vivre encore longtemps : c'est sans doute une évidence, mais qui impacte fortement leur rapport à la vie, et à la prise de risques.
- Leur situation financière est en moyenne plus précaire que celle de leurs aînés, puisqu'ils entrent à peine dans la vie active, ou dépendent encore des revenus de leurs parents. En 2019, 59 % des 18-23 ans sont dans une situation financière modeste à précaire, et 5 % dans une situation alarmante (2).
- Ils sont marqués par le contexte social, environnemental et mondial qui les a vu grandir. Et force est de constater que les défis sont nombreux pour la « génération Z », née avec la crise écologique, ayant grandi avec la crise de 2008, puis la crise du coronavirus qui représente l'événement déterminant de cette génération, la guerre en Ukraine... Les jeunes dont nous parlons se construisent dans un monde empli d'incertitudes, où l'impossible devient possible, où l'exceptionnel advient régulièrement, où le bien et le mal deviennent flous.

Ce contexte les pousse à vivre ancrés dans le présent, en coupure profonde avec les générations d'avant, à la recherche de solutions nouvelles.

Plusieurs études se rejoignent sur un constat : la préoccupation la plus prégnante pour la génération Z est l'évolution du changement climatique. Si les 18-24 ans sont 94 % à penser que le dérèglement climatique nous oblige à changer de société, face à lui, ils sont 83 % à se sentir pessimistes.

Autre marqueur de cette génération : les 15-30 ans sont nés avec le numérique et les nouvelles technologies, se sont socialisés sur les réseaux sociaux – qui constituent leur première source d'information –, ce qui fait d'eux une génération du temps court, de l'expérientiel, et de l'hyper-réactivité (3).

Quel rapport au risque et à l'assurance pour ces jeunes générations ?

Une étude réalisée en 2021 par Sociovision (4) démontre que les cinq risques jugés les plus préoccupants par la génération Z (dite « génération réseaux sociaux ») sont les suivants : les événements climatiques extrêmes (60 %) ; les agressions physiques dans la rue (59 %) ; les agressions sexuelles, le viol (52 %) ; la cybercriminalité (49 %) ; et les effets de la pollution (44 %).

Derrière ces préoccupations se cache le constat d'une génération en détresse psychologique. Deux jeunes sur trois (65 %) ont déjà eu des pensées suicidaires. Les principales raisons chez les moins de 25 ans sont le harcèlement (54 %), les réseaux sociaux (16 %) et la solitude (14 %).

70 % des 15-25 ont déjà vécu une situation de harcèlement scolaire de près ou de loin et 15 % ont déjà été victimes de harcèlement sur Internet et sur les réseaux sociaux. Un jeune sur cinq cite la passivité des adultes comme étant « le pire dans le harcèlement scolaire » (5).

Ils éprouvent donc un très fort besoin de rassurance et d'accompagnement pour éviter ces dangers

qu'ils conscientisent, ou pour y faire face lorsqu'ils surviennent.

En revanche, les jeunes perçoivent généralement moins les risques d'accident, bien qu'ils y soient particulièrement exposés. En effet, l'assurance constitue souvent un « achat corvée » mais de nombreux facteurs renforcent ce sentiment pour cette tranche d'âge : l'insouciance liée à l'âge et au niveau d'expérience, leur bonne santé et leur vitalité qui peuvent leur conférer un sentiment d'invulnérabilité, mais également la défiance qu'ils ont développée vis-à-vis des entreprises en général, à laquelle le secteur de l'assurance ne fait pas exception. Ils perçoivent l'assurance comme un poste de coût « obligatoire », et non un investissement sécurisant pour l'avenir.

Si la surexposition des jeunes aux risques IARD (6) est plus relative en habitation (moindre patrimoine), elle n'est pas contestable lorsqu'il s'agit de la mobilité. Ce triste constat est fait chaque année par la Sécurité routière (en 2021, 3 219 personnes tuées sur les routes de France, dont 505 jeunes de 18-24 ans), encore renforcé par leur engouement pour les nouvelles mobilités.

A la Maif, nous observons une sur-fréquence de sinistralité pour cette population de jeunes conducteurs, plus marquée encore chez les très jeunes conducteurs :

- 1,5 fois plus élevée que celle des conducteurs de plus de 30 ans, pour les 18-20 ans ;
- 1,3 fois plus élevée que celle des conducteurs de plus de 30 ans, pour les plus de 20 ans.

Malheureusement l'hyper-connectivité de cette génération ne les encourage pas à garder les mains sur le volant, d'après une étude d'Harris Interactive (7) : 24 % des moins de 35 ans conservent leur téléphone à la main quand ils sont au volant (3 % des plus de 50 ans), et 29 % le conservent sur les genoux (5 % des plus de 50 ans).

Or leur budget limité les conduit naturellement à devoir arbitrer en faveur des offres d'entrée de

gamme, moins couvrantes, et à changer régulièrement d'assureur. En mars 2021, parmi les 18-34 ans, 24 % projetaient de changer d'assureur habitation, 22 % d'assureur auto (8).

Ce double constat d'un segment à risque et très volatil aurait plutôt tendance à repousser les assureurs, plutôt enclins à rendre inaccessible la couverture de leurs risques, dans l'attente qu'ils gagnent en maturité. Mais est-ce là la bonne posture à adopter ?

La réponse revêt bien sûr une dimension éthique, un devoir d'agir en faveur des jeunes générations en tant qu'assureur, mais également stratégique. Comme nous l'avons souligné précédemment, il s'agit d'une génération de rupture, la première génération du « tout numérique », qui porte avec elle les marqueurs du monde de demain. Les accompagner, c'est préparer l'avenir.

Plus qu'une approche du risque, notons bien sûr les évolutions comportementales majeures de cette population face à la détention d'un bien : un moindre attachement à la voiture du fait des coûts qu'elle génère, de la pollution et des difficultés de circulation et de stationnement – la voiture redevient néanmoins pertinente avec l'arrivée d'un enfant. Il est probable que l'exode des métropoles constaté pendant la crise sanitaire, s'il se confirme, génère de nouveaux besoins de mobilité (voiture, transport en commun, covoiturage).

Quel rôle pour l'assureur du monde de demain ?

Classiquement, l'approche à adopter, pour l'assureur de demain, pourrait se résumer ainsi : comprendre, prévenir, adapter l'offre assurantielle, et accompagner.

■ Comprendre

Notre premier devoir est de nous intéresser à ces jeunes, dont nous n'avons brossé ici qu'une esquisse rapide et donc caricaturale. Comprendre leurs

différences, leurs valeurs, leurs motivations, leurs contradictions, leurs modes de communication et leurs aspirations est essentiel pour adapter nos réponses à leurs besoins, et être présents à leurs côtés. Il s'agira aussi en prospective de distinguer les comportements liés à l'âge des comportements générationnels, susceptibles de perdurer dans le temps.

Nous devons par ailleurs approfondir notre compréhension des risques auxquels ils sont exposés, en premier lieu ceux liés au harcèlement, à leur santé mentale et aux risques routiers.

■ Prévenir

La fondation Maif pour la recherche s'est intéressée aux comportements des jeunes face au risque. Cette étude révèle que l'âge n'a pas d'incidence sur la compréhension d'un environnement et l'appréciation d'un risque. En revanche, en vieillissant, on sait de mieux en mieux évaluer ses compétences, comprendre et interpréter ses émotions. Savoir faire la différence entre un trac stimulant ou un signal d'alarme envoyé par le corps peut être décisif dans la décision qui sera prise. Pour prévenir les accidents, il n'est pas utile d'agir sur l'évaluation du risque lui-même, mais bien sur la capacité à s'auto-évaluer dans une situation risquée. Et l'effort doit se porter sur les jeunes. L'idée serait, dans toutes les sphères éducatives, d'intégrer après une épreuve, sportive ou intellectuelle, une phase d'analyse de soi, un feed-back émotionnel le plus précis et nuancé possible : « Comment te sens-tu maintenant ? Qu'as-tu ressenti ? En as-tu tenu compte ? » et apprendre à analyser ce que prédisent ces émotions.

Dans la démarche d'accompagnement des jeunes, il est important de se rappeler qu'ils ont une propension à rejeter les expériences qui ne sont pas les leurs, mais qu'ils restent pour autant à la recherche de cadres et attendent le soutien de leurs aînés. Il est primordial de passer par leur propre filtre pour leur faire entendre les messages de prévention.

C'est par exemple dans cet esprit que la Maif a créé « Mes datas et moi » (mesdatasetmoi.fr), une

plateforme d'expériences et de sensibilisation pour développer de bons usages d'Internet et des réseaux sociaux, de manière ludique et sensorielle et pour recueillir des réponses à des questionnaires interactifs qui alimentent en données statistiques un observatoire permettant de comprendre les comportements et usages liés au numérique ⁽⁹⁾. C'est aussi un carrefour d'informations sur la société numérique : analyses, reportages, actualités, interviews...

■ Adapter l'offre assurantielle

Face à la fragilité financière et psychologique de la génération Z, et dans un contexte qui plus est hautement inflationniste, les offres assurantielles vont devoir s'adapter et se réinventer, de façon à couvrir les nouveaux besoins primaires de cette population, dont la cybersécurité, la prise en compte des risques climatiques, l'accessibilité financière...

La consommation de l'assurance « à l'usage », « à la demande », « à l'objet » prépare par ailleurs l'avènement de l'assurance instantanée dans un futur proche. L'étude Sociovision 2021 révèle que 45 % de la génération réseaux sociaux est prête à partager ses données personnelles pour bénéficier de services personnalisés (conseils de conduite, épargne sur mesure, etc.), contre 38 % en moyenne.

Adapter l'offre, c'est aussi adapter la communication à un public ultra-connecté et zappeur, en quête à la fois de sens, d'éthique et de bons plans, et très défiant à l'égard des discours des marques. Il s'agit d'être présent au bon endroit, au bon moment, avec un ton juste.

Les applications de messagerie et le « social media » explosent et deviennent des canaux privilégiés de la relation client notamment chez les jeunes (37 % des 20-40 ans déclarent contacter des marques directement sur les réseaux sociaux en France, 91 % des 18-34 ans se sentent à l'aise à l'idée d'interagir avec une banque via une messagerie ⁽¹⁰⁾). En revanche il semble que la tendance porte ces canaux davantage sur le relationnel (entrée en relation, recherche, comparaison) que sur le transactionnel.

Les assureurs sont témoins et acteurs de la transformation numérique de la société. Nous vivons un changement de civilisation, du même ordre que l'invention de l'imprimerie : accès universel aux connaissances, simplification du quotidien grâce aux services en ligne, invention de nouveaux emplois, progrès scientifiques dans tous les secteurs.

C'est aussi une révolution « désindustrielle », capable de transformer la consommation de masse en une succession d'expériences personnalisées.

■ Accompagner

L'accompagnement avant, pendant et après la survenance d'un sinistre constitue la pierre angulaire du métier d'assureur. Davantage encore pour la génération Z, en perte de repères et pionnière d'un monde nouveau.

Aujourd'hui encore, nos plus jeunes assurés souscrivent principalement par téléphone, et utilisent prioritairement ce canal pour déclarer ou gérer un sinistre. Certes ils sont en recherche d'hyper-simplicité, d'hyper-fluidité et d'hyper-rapidité, mais face à l'imprévu, ils ont avant tout besoin d'être rassurés par un contact humain, se sentir compris, soutenus et accompagnés.

Les jeunes se disent trop souvent confrontés à des postures hautaines qui les renvoient à leur solitude et au sentiment d'abandon propre à leur génération. Il nous faut plus que jamais investir sur le capital humain, l'empathie et l'intelligence situationnelle des conseillers et gestionnaires pour prouver à la génération Z que nous sommes à leurs côtés.

En conclusion, ces jeunes tout à la fois anxieux, impatientes, hyperconnectés, exigeants, inventifs et révoltés portent en eux les ingrédients pour métamorphoser la société. L'assurance a un rôle déterminant à jouer pour les comprendre, les soutenir, les accompagner dans ce monde à l'avenir incertain, et construire avec eux une transformation durable de nos modes de fonctionnement. Accompagner ce tournant générationnel, c'est préparer le monde de demain.

Notes

1. Le Petit Robert.
2. *Diplomeo*, 2019.
3. Ipsos, « *Les 15-25 ans, inventeurs du monde d'après* », 2021.
4. *Sociovision*, « *L'assurance dans la société post-Covid* », 2021.
5. *Fondation Ramsay santé*, « *Le livre blanc harcèlement scolaire* », juin 2021.
6. *Incendie, accidents et risques divers*.
7. *Harris Interactive*, « *Usage des écrans et sécurité des autoroutes* », juillet 2020.
8. *Etude de L'Argus de l'assurance et Sopra Steria*, mars 2021.
9. www.mesdatasetmoi-observatoire.fr
10. *EBG-Testopic*, 2019.

LA JEUNESSE AU CONFLUENT DES DÉFIS DE L'ASSURANCE

Patrick Cohen

Directeur général, AXA France

La jeunesse est au confluent des trois défis – des usages, du langage et de l'image – auxquels fait face le secteur de l'assurance. Comprendre quels sont les nouveaux comportements à protéger, les nouvelles attentes à satisfaire et les nouvelles exigences auxquelles se conformer, au sein de cette classe d'âge qui porte en elle l'avenir de nos sociétés, est bien la condition sine qua non d'une croissance durable de nos entreprises.

Rarement, au cours de son histoire, l'assurance n'aura connu de si profonds bouleversements en un temps si limité. Rarement notre secteur n'aura tant été amené à se réinventer pour répondre aux nouveaux besoins, aux nouvelles attentes et aux nouvelles exigences d'une seule et même génération. En exigeant des assureurs qu'ils innovent pour accompagner ces transformations, la jeunesse leur offre une formidable opportunité de rester fidèles à leur noble mission de protection.

Cette génération fait face à de nouveaux risques à prendre en charge, tant par ses comportements que par sa sensibilité à certains risques émergents. Et au-delà, la jeunesse s'est fait le moteur des trois défis auxquels fait face le secteur de l'assurance : le défi des usages, le défi du langage et le défi de l'image. Relever ces défis grâce à l'innovation en matière de produits et de services, d'outils technologiques et d'engagement dans et pour la société permettra au secteur de l'assurance de retrouver sa pleine jeunesse.

La jeunesse face aux risques

Les jeunes font face à de nouveaux risques, qu'ils soient propres à leurs comportements ou à leur époque. S'il revient aux assureurs de mieux les prendre en charge, nous verrons également qu'aucun de ces risques n'est une fatalité et que des dispositifs de prévention permettent de les résorber.

■ La route : prévenir les accidents et accompagner les changements de mobilité

Les accidents de la route sont la première cause de mortalité et de handicap chez les 18-24 ans en France. Face à ce drame, AXA France se mobilise ; par exemple, avec notre dispositif « Joker », inclus dans tous les contrats d'assurance automobile des moins de

25 ans. Si un jeune n'est pas en état de conduire, nous n'appliquons pas de franchise « prêt de volant » (pour qu'il laisse sereinement conduire un proche) ou nous lui envoyons un taxi.

Pour autant, les modes de transport évoluent. Les jeunes sont les premiers utilisateurs des transports en commun et des modes actifs : 43 % des moins de 25 ans marchent quotidiennement et 11 % roulent à vélo. Ils sont aussi les premiers usagers des mobilités partagées : 12 % des utilisateurs du vélo libre-service sont les 18-30 ans, 16 % de cette tranche d'âge pratiquent le covoiturage et plus de la moitié des usagers de trottinette électrique ont entre 18 et 34 ans (1). Depuis près d'une décennie, AXA France accompagne l'émergence de cette nouvelle économie du partage en nouant des partenariats avec les leaders du secteur. Depuis 2019 uniquement, nous avons assurés plus de 15 millions de trajets à moindre coût et à faible impact carbone.

Pour accompagner ces transformations, AXA France, via Direct Assurance, a également été parmi les premiers à proposer une offre d'assurance connectée qui récompense les conduites prudentes et écoresponsables, en offrant jusqu'à 50 % de réduction à ses clients. Nous avons également été pionniers à travers notre programme « Petit rouleur » : avec quelques photos du compteur de la voiture, les assurés roulant peu bénéficient de tarifs préférentiels. C'est simple, efficace et là encore vertueux pour le pouvoir d'achat et la planète.

■ La santé : alerte sur la santé mentale et les addictions

Le second risque associé à la jeunesse est la santé mentale. Celle-ci s'est fortement dégradée sous l'effet de la pandémie de Covid-19, cette classe d'âge ayant été profondément affectée par les confinements, couvre-feux et autres mesures de distanciation sociale. Plus du quart déclarent même avoir eu des pensées suicidaires depuis le début de la pandémie (2).

C'est ce que révèle également l'édition 2021 du Future Risks Report, étude réalisée chaque année par

le groupe AXA auprès d'un échantillon de 20 000 personnes représentatif de quinze pays. En France, 75 % des jeunes de moins de 25 ans font de la santé mentale une préoccupation majeure, contre 49 % pour la moyenne des Français. Ils considèrent également la santé mentale comme un risque qui sera de plus en plus important sur le long terme.

Pour y répondre, AXA Prévention a développé un programme de formation gratuite de premiers secours en santé mentale. L'objectif est de former, d'ici 2023, 60 000 secouristes capables de mieux repérer les troubles en santé mentale, d'informer sur les ressources disponibles, d'encourager à aller vers les professionnels adéquats et, en cas de crise, d'orienter vers le service le plus adapté.

Un volet « jeunes » a été spécialement développé pour les adultes vivant ou travaillant avec des adolescents et des jeunes majeurs. Il traite notamment des addictions, auxquelles les jeunes sont particulièrement exposés, à un âge propice à l'émergence de dépendances. Ainsi, 56 % des adolescents se disent incapables de vivre plus d'une journée sans leur smartphone, 25 % des jeunes de 17 ans fument du tabac quotidiennement, plus de 8 % consomment régulièrement de l'alcool et plus de 7 % du cannabis (3). Pour prévenir l'apparition de dépendances, AXA Prévention a publié et diffusé 50 000 exemplaires d'un guide pédagogique sur les addictions, pour donner aux familles des points de repère et des conseils afin qu'elles puissent prévenir les premiers usages, déceler les signes d'une éventuelle dépendance chez leurs adolescents et savoir comment agir pour y remédier.

■ Le cyber : exigences éthiques

Alors que toutes les tranches d'âge sont sérieusement préoccupées par les risques liés aux nouvelles technologies, le Future Risks Report révèle que les jeunes n'ont pas le même rapport avec la technologie que leurs aînés. Par exemple, ils sont plus méfiants vis-à-vis du risque d'utilisation abusive de leurs données. L'assurance, qui est le secteur par excellence de la gestion de données personnelles, devra relever le

défi de proposer des produits et services toujours plus innovants et personnalisés, tout en protégeant la confidentialité des données.

Par ailleurs, au sein de la première génération qui n'aura pas connu le monde « d'avant Internet », le risque cyber prend plusieurs formes. Aujourd'hui, les phénomènes de cyberviolence touchent plus d'un jeune sur deux et la même proportion de parents se disent inquiets des activités de leur enfant sur Internet (4). Pour sensibiliser les plus jeunes et leurs parents à un bon usage d'Internet et des réseaux sociaux, AXA Prévention a développé une série d'initiatives comme le « permis Internet » depuis 2013. Ce partenariat avec les forces de l'ordre et le ministère de l'Éducation, a déjà permis de sensibiliser pas moins de trois millions d'élèves de CM2.

Sur Internet, les jeunes ne sont pas seulement exposés à la violence : ils la subissent concrètement puisque, aujourd'hui, 20 % des adolescents sont victimes de cyberharcèlement. C'est pourquoi, chez AXA France, nous avons développé des couvertures spécifiques – comme la « protection familiale intégr@le » – qui permettent le nettoyage des données compromettantes par une société experte, une prise en charge des frais d'avocat en cas de litige et la prise en charge du soutien psychologique des victimes.

■ Les risques environnementaux

Les plus jeunes se sont forgé leur conscience du monde en constatant les conséquences de la concentration de gaz à effet de serre dans l'atmosphère, à commencer par l'accroissement de la fréquence et de l'intensité des phénomènes climatiques extrêmes : inondations, épisodes de grêle, canicules dont les derniers mois ont fourni les tristes exemples. Le Future Risk Report nous apprend que les jeunes Français sont la seule tranche d'âge à classer le changement climatique comme le risque le plus élevé (58 %).

En général, plus la personne consultée est jeune, plus elle a tendance à placer les risques environnementaux haut.

Pour susciter la confiance des jeunes, les assureurs doivent agir sur tous les fronts. D'abord, démontrer leur capacité à absorber une charge sinistre des événements climatiques qui double désormais tous les vingt ans. Ensuite, répondre aux nouvelles vulnérabilités en développant des offres innovantes comme l'assurance paramétrique sur laquelle AXA France a été pionnier. Enfin, faire de la lutte contre le réchauffement climatique une priorité stratégique qui irrigue l'ensemble de nos métiers, de nos offres et de nos services.

La jeunesse au confluent des trois défis du secteur de l'assurance

Au-delà des risques *stricto sensu*, la jeunesse est au confluent des trois défis auxquels fait face le secteur de l'assurance. Répondre aux nouvelles exigences de cette classe d'âge permettra aux assureurs d'accompagner les mutations de la société.

■ Le défi des usages

Au cours de la dernière décennie, les outils digitaux ont pénétré les moindres recoins de nos existences et ont infiltré chacune de nos activités quotidiennes. La jeunesse est ainsi devenue le vecteur de la digitalisation du monde. Aujourd'hui, 80 % des 18-29 ans utilisent quotidiennement Internet sur leur smartphone (contre 66 % en moyenne) et les trois quarts s'en servent pour réaliser leurs achats, deux fois plus que la moyenne des Français.

L'assurance n'est évidemment pas épargnée : les jeunes sont trois fois plus nombreux à préférer contacter leur assureur via une application. Que ce soit en dommages, en santé ou en épargne, les jeunes attendent davantage de *selfcare* digital que la moyenne du marché. Par exemple en automobile et en multi-risque habitation (MRH), pour souscrire et consulter

un contrat (47 % vs 33 %), déclarer et gérer un sinistre via le Net (45 % vs 33 %) et son smartphone (17 % vs 8 %). L'avenir appartient aux assureurs qui parviendront à satisfaire cette nouvelle exigence d'autonomie et d'immédiateté permise par les nouvelles technologies.

Chez AXA France, nous faisons du digital, des données et de l'intelligence artificielle des priorités absolues pour apporter à nos clients, à commencer par les plus jeunes, une expérience toujours plus rapide, voire instantanée. En automobile, nous parvenons désormais à expertiser et estimer le montant des réparations à partir des photos envoyées par l'assuré depuis son smartphone, et bientôt via l'application MonAXA. Sur la base de cette estimation, nous proposons au client d'effectuer immédiatement le virement sur son compte (en gré à gré). Ainsi, le chiffrage d'un bris de glace prend désormais dix secondes.

Ces progrès, permis par une augmentation significative de notre budget digital, data et automatisation, sont les premières briques de l'usine assurantielle du futur qui, seule, nous permettra de répondre aux exigences des jeunes, nos clients d'aujourd'hui et de demain. Chez AXA France, nous lui donnons naissance en étant la cinquième entreprise française qui recrute le plus dans le numérique, avec l'objectif de combiner le meilleur de l'humain et le meilleur de la technologie.

■ Le défi du langage

Le second défi est celui du langage. Jusqu'à il y a peu, les assureurs attendaient des clients qu'ils parlent leur propre jargon : celui de l'infiniment grand dans l'univers de la complexité. Ce temps est heureusement révolu : nous œuvrons à satisfaire des clients qui attendent que nous nous exprimions de manière simple, claire et transparente. Autrement dit que nos offres et nos contrats soient rédigés de manière concise et compréhensible par tous. Seulement, nous avons des progrès à faire puisque plus de la moitié des Français citent le secteur de l'assurance dans le top 3 des moins bonnes expériences clients.

Là encore, la jeunesse s'est fait le fer de lance de ce changement. Ils sont d'abord les plus défiants à l'égard des assureurs : seuls 25 % des 18-34 ans considèrent que la profession inspire confiance, contre 33 % des 50 ans et plus (5). Habités à une expérience client simple, fluide et intuitive par les Gafa, ils sont également deux fois plus nombreux que la moyenne à faire de la clarté et de la simplicité de l'offre un critère majeur de leur choix. Par conséquent, l'avenir appartient aux assureurs qui intégreront cette exigence de lisibilité et d'accessibilité dans l'ensemble de leurs métiers et à toutes les étapes de la vie des contrats.

Par exemple, chez AXA France, nous avons entamé un chantier de refonte de nos contrats pour les rendre plus synthétiques, avec des termes compréhensibles par tous. Ils seront de surcroît accessibles partout puisque nos couvertures seront consultables en permanence sur l'application MonAXA.

Par ailleurs, nous favorisons la personnalisation de nos contrats en renforçant leur modularité, pour que nos clients puissent souscrire les garanties et options complémentaires dont ils ont besoin. Nous y sommes déjà parvenus pour nos clients particuliers grâce à la refonte de nos offres « Mon auto » et « Ma maison ». Toutefois, nous veillons à ce que la modularité ne devienne pas une source de complexité pour nos assurés – notamment pour les jeunes qui démarrent leur relation avec nous. Ainsi, si nous prenons l'exemple de notre offre étudiante, nous avons réduit de quatorze à cinq le nombre de critères d'éligibilité, au cours des six derniers mois.

Pour répondre à ce besoin de simplicité et de personnalisation, la technologie nous offre aujourd'hui des possibilités dont n'aurait pas osé rêver la génération précédente. Chez AXA France, nous avons lancé des services novateurs à forte valeur ajoutée comme la téléconsultation en ligne permettant à tous nos clients d'interagir en permanence avec des professionnels de santé. Depuis peu, nous proposons des consultations de coach financier ainsi qu'une application de coaching santé et bien-être (consultée deux millions de fois au cours de l'année écoulée).

■ Le défi de l'image

Dans un monde de l'information et de la transparence, l'image n'est plus l'apanage des slogans de la communication mais des preuves de l'action. A mesure que les jeunes sont plus informés et éclairés, leur consommation se fait plus personnelle, plus conforme à leur identité et à leurs valeurs. Cela explique par exemple qu'ils soient plus sensibles à la recommandation des prescripteurs dans lesquels ils se reconnaissent (deux à trois fois plus que la moyenne du marché). L'image est, plus que jamais, l'une des plus précieuses richesses d'une entreprise ou d'un secteur. Seulement, c'est chez les jeunes que notre secteur a la plus mauvaise image – 37 % seulement des 18-34 ans en ont une bonne image (contre 45 % en moyenne pour le grand public) et 63 % une mauvaise image (55 % en moyenne) (6).

Par ailleurs, ils sont plus favorables que la moyenne à nous décrire comme « utiles à l'économie » du pays et « soucieux de l'intérêt général ». Sachant que huit jeunes de moins de 30 ans sur dix considèrent que la prise en compte des enjeux sociaux ou environnementaux en entreprise est importante ou très importante (7), c'est là une excellente nouvelle. Par conséquent, l'avenir sourira aux assureurs qui feront de l'engagement pour une société plus juste et une croissance plus durable une priorité toujours plus stratégique. Et plus encore, qui parviendront à le valoriser à sa juste mesure.

Convaincu que l'entreprise du XXI^e siècle doit être un territoire d'impact, le groupe AXA, sous l'impulsion de son directeur général Thomas Buberl, fait bouger les lignes du secteur sur plusieurs thématiques essentielles. L'environnement d'abord, en se désengageant des énergies les plus polluantes, en investissant massivement dans la transition énergétique (26 milliards d'euros, dont plus de 11 milliards d'euros pour AXA France) et en décarbonant ses portefeuilles (par exemple, nous sommes parvenus à réduire de 62 % nos émissions de CO₂ du fonds Eurocroissance entre 2019 et 2021). Ainsi, chez AXA France, 100 % de nos affaires nouvelles en épargne intègrent des critères

environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG). Nous développons également des pratiques vertueuses sur toutes nos lignes de métier, comme en automobile avec les pièces de réemploi qui représentent désormais 10 % des réparations (200 000 pièces par an).

L'inclusion est aussi un enjeu prioritaire, notamment en matière d'égalité homme/femme, comme en témoignent notre comité exécutif à la parité et nos fonctions dirigeantes à la quasi-parité. L'emploi également, puisque nous recrutons chaque année pas moins de 6 000 personnes, dont 3 000 jeunes, partout sur le territoire. La justice sociale enfin. A l'heure d'une inflation record qui affecte en priorité nos concitoyens les plus modestes, AXA France propose déjà des offres d'assurance inclusives à près d'un million de clients. Au cours des prochains mois, nous continuerons de développer des contrats et des services adaptés et accessibles aux besoins, aux revenus et à l'activité des 18 millions de Français qui vivent avec des revenus compris entre 1 000 euros et 1 600 euros par mois, et parmi lesquels les jeunes sont malheureusement sur-représentés. Et bien sûr, nous nous engageons au quotidien, à travers notre association AXA Atout cœur, qui réalise des centaines d'actions chaque année grâce aux milliers de bénévoles salariés d'AXA.

En se faisant le vecteur des trois défis – des usages, du langage et de l'image – qui bouleversent notre secteur, la jeunesse nous encourage collectivement à devenir meilleurs. Nous pouvons nous en féliciter.

Notes

1. *Baromètre AXA Prévention 2022.*
2. *Ipsos, « Enquête auprès des 18-25 ans », 2021.*
3. *Observatoire de la prévention des risques et AXA Prévention, décembre 2018.*

4. *Institut Montaigne et AXA Prévention, étude « Internet, le péril jeune ? », 2020.*

5. *Institut Consumer science and analytics (CSA) pour AXA, enquête « Scan », 2021.*

6. *Baromètre AXA/BVA de suivi de l'image et de la réputation, décembre 2021.*

7. *Enquête Harris Interactive pour un réveil écologique, mars 2022.*

3.

Inflation et assurance

■ Pierre-Charles Pradier

Introduction

■ Pierre Martin

L'assurance face au risque d'inflation

■ Jean-François Boulier

Quel risque l'inflation fait-elle peser sur un portefeuille ?

■ Gilles Moëc

Choc d'inflation et régime monétaire, l'angle de l'assurance

■ Paul Esmein

L'impact de l'inflation sur l'assurance IARD

■ Marie Brière

Comment couvrir le risque d'inflation ? Tout dépend du régime macroéconomique

■ Jean-Paul Faugère

Assurance et inflation

INTRODUCTION

Pierre-Charles Pradier

L'inflation revient, quels en sont les enjeux ? **Pierre Martin** nous rappelle les misères que nous avons traversées entre les deux guerres, et jusqu'aux mythiques Trente Glorieuses. Outre le problème de la rentabilité des entreprises, l'histoire nous force à reconnaître comment la hausse des prix a posé un problème d'importance au secteur de l'assurance tout entier. En effet, l'impossibilité de prévoir l'inflation interdisait de tarifier correctement une indemnité satisfaisante, et les garanties étaient plafonnées aux dépens de la satisfaction des clients. La dévalorisation de l'épargne a en outre détruit la capacité d'investissement et du coup l'importance sociale de l'assurance vie. L'inflation a donc porté un coup dur à l'image du secteur dans son ensemble. Elle a aussi posé un casse-tête aux assureurs comme investisseurs : **Jean-François Boulier** revient sur les leçons du passé pour la gestion d'actifs. Il offre lui aussi deux niveaux de lecture, puisque face à l'inflation les ménages partagent les mêmes préoccupations que les entreprises, savoir immuniser leur actif. Toutefois, les ménages peuvent bénéficier d'opportunités qui ne sourient pas aux entreprises d'assurance, car ils peuvent se constituer un patrimoine au détriment de ceux qui leur prêtent à taux fixe. Ici s'arrête donc l'analogie avec les entreprises d'assurance, qui ne sauraient prospérer au détriment de leur clientèle, puisque leur rôle social est justement d'offrir une garantie de valeur. Et l'auteur, après avoir présenté les stratégies d'immunisation, montre pourquoi « la période délicate demeure (...) le début de la période inflationniste » : comme s'il était besoin de nous convaincre de l'actualité brûlante de ce dossier !

Après ce rappel historique qui nous aura fait prendre la mesure des risques pour le secteur, ses entreprises,

et sa clientèle, il convient d'analyser la situation actuelle. C'est ce que fait **Gilles Moëc**, en distinguant l'inflation présente des perspectives de moyen terme. A l'heure actuelle, même si « déterminer en temps réel ce qui relève d'un choc de demande et d'un choc d'offre peut être acrobatique », il semble qu'on ait aux Etats-Unis une inflation par la demande que la Réserve fédérale traite par la remontée progressive des taux. La situation européenne paraît plus complexe car la pandémie puis la guerre ont entraîné des chocs d'offre sans qu'on puisse considérer comme purgé l'héritage de l'expansion monétaire. Ainsi, même si on peut considérer qu'un scénario de stagflation est exclu par le mandat de la Banque centrale européenne, la politique monétaire européenne va rester évolutive. Une fois résorbés les chocs d'offre, le taux d'inflation qui prévaudra à moyen terme est d'autant plus difficile à anticiper qu'on ne peut pas encore raisonnablement mesurer le coût d'une transition énergétique sensible aux événements géopolitiques.

Ces repères sont suffisants pour permettre à **Paul Esmein** d'anticiper les problèmes qui se posent aux assureurs incendie, accidents et risques divers (IARD). Partant d'une simulation d'inflation régulière, il compare l'impact sur les coûts pour les branches courtes et pour les branches longues, ce faisant il montre comment ces dernières sont pénalisées. Même si les assureurs ont su gérer depuis quelque temps l'augmentation des coûts relatifs à certains contrats, par exemple la réparation automobile, il apparaît aujourd'hui qu'une accumulation d'incertitudes endogènes – car liées au comportement des parties prenantes – vient s'ajouter aux prévisions des économistes. Ainsi les produits financiers dépendent certes de la gestion d'actifs, mais aussi des décisions de politique monétaire. Les effets

de second tour, c'est-à-dire les effets induits par les variations de prix relatifs sur les comportements et les décisions des clients sont difficiles à anticiper. Et surtout, la dynamique de moyen terme paraît soumise à des décisions dont l'effet indirect sur l'assurance n'est pas pris en compte : la complexité réglementaire nécessite des emplois dédiés, l'indemnisation des sinistres corporels renchérit au fil des décisions de justice, le coût des sinistres environnementaux paraît voué à augmenter si on reconstruit à l'identique. Si on souhaite assurer un rendement social optimum, il convient certainement de coordonner l'action des parties prenantes à ces décisions : les suggestions de l'auteur méritent d'être considérées.

Du côté de la gestion d'actifs, dont la performance est déterminante pour l'assurance vie, **Marie Brière** offre une synthèse des travaux qu'elle a menés depuis une dizaine d'années, pour comparer les performances des classes d'actifs dans le long terme. Des simulations permettent de visualiser l'évolution de la corrélation entre l'inflation et six grandes classes d'actifs (les liquidités, les obligations indexées ou non, les actions, l'immobilier et les métaux précieux) : ces trajectoires de corrélation de chaque classe d'actifs dépendent du régime macroéconomique, tout comme la probabilité de perte en capital à différents horizons pour chaque classe d'actifs. L'autrice en déduit l'allocation stratégique optimale en fonction d'un horizon d'investissement et d'un environnement économique

donnés. L'introduction d'une incertitude sur les paramètres de la décision, par exemple quant à la nature du régime macroéconomique, ou quand on prend en considération l'hétérogénéité de la classe des actions, invite à diversifier.

Jean-Paul Faugère complète la revue de détail de l'assurance vie en se montrant modérément optimiste et résolument attentif : sortir de la période de taux bas, « contexte inimaginable », constitue un soulagement puisque la durée plus longue des passifs améliore les bilans, à condition toutefois que les épargnants n'arbitrent pas en défaveur de l'assurance vie. Il semble que ceux-ci réagissent doucement aux ajustements progressifs, et favorablement aux initiatives des entreprises en matière d'innovation. Après avoir présenté ses raisons de croire que les assureurs sont capables de faire pour le mieux, c'est-à-dire d'atteindre l'optimum du rendement social, l'auteur pose « la question du vrai déterminant de la prospérité des assureurs. Leur devenir n'est-il pas intrinsèquement lié à celui de l'économie dans son ensemble ? » Et de conclure que la transparence constitue le plus sûr fondement de la confiance des assurés dans leurs assureurs, de nos partenaires européens dans nos institutions d'assurance, bref des parties prenantes engagées dans une épreuve.

C'est bien dans cet esprit que *Risques* a conçu ce dossier, et nous espérons que vous en apprécierez la pertinence.

L'ASSURANCE FACE AU RISQUE D'INFLATION

Pierre Martin

Agrégé d'histoire, docteur en histoire

« Tant que la monnaie française vagabondera, on ne peut espérer pour l'assurance qu'une vie végétative (1). » En cette année 1948 de « grande inflation » qui atteint près de 60 % par an, record du siècle, l'économiste Jean Fourastié était pessimiste quant à l'avenir de la branche. Alors que beaucoup (trop) de nos contemporains avaient hâtivement prédit la fin de l'inflation, 2022 correspond pourtant à son grand retour dans les pays développés : plus de 5 % en France, davantage encore en Allemagne, près du double aux Etats-Unis. Nous nous proposons de trouver des éléments de réponse aux questions des assureurs du temps présent à partir d'un détour par le passé, fondé sur des travaux portant sur plusieurs sociétés françaises d'assurance IARD (2), tant il est vrai que « l'historien pose au passé les questions du présent » (Marc Bloch).

L'inflation : un risque spécifique

L'inflation désigne la hausse durable et généralisée des prix des biens et des services. Les prix ont certes toujours connu des variations liées à l'activité. Les prix augmentent ainsi en période d'expansion, et diminuent en période de récession ou, pire, de déflation. Il y a ici consensus chez les historiens et les économistes pour considérer ce dernier déséquilibre comme le pire des maux économiques, qu'il soit nominal, avec une baisse des prix seuls, ou réel, avec une baisse du PIB (3). De quand dater le début de l'inflation ? Les historiens médiévistes (4) reconstruisent des hausses des prix liées en général

aux pénuries d'offre, de main d'œuvre notamment. Les historiens modernistes sont eux sensibles à la « révolution des prix » consécutive à l'arrivée massive d'or et d'argent en Espagne (5). Cela a suscité dès le XVI^e siècle une première controverse entre Jean Bodin et Monsieur de Malestroit sur « la cherté des blés ». L'historien Fernand Braudel résume le phénomène : « En Espagne [au XVI^e siècle], tout est cher, sauf l'argent. » Le Français Clément Juglar a théorisé en 1862 les variations de prix corrélées au cycle économique (6), un travail sorti de l'oubli en 1939 par Schumpeter. En 1944, l'historien Ernest Labrousse publie sa thèse (7) fondée sur des séries reconstituées de prix du blé. Il conceptualise les « crises Labrousse » qui sont des crises mixtes, à base agricole mais aux conséquences industrielles. Le fragile équilibre structurel entre les ressources de la terre et les besoins nourriciers s'effondre

à l'occasion d'une mauvaise récolte : les prix du blé s'envolent du fait de la pénurie, les prix industriels flanchent du fait de l'assèchement d'une demande rigide, en ces temps de « loi d'airain des salaires ». La première inflation durable est identifiée aux Etats-Unis après la guerre de Sécession, dont on ne dira jamais assez qu'elle préfigure les guerres industrielles du XX^e siècle. C'est en effet à ce moment que le mot migre du champ de la médecine à celui de l'économie. « Inflation signifie enflure, gonflement (on parle de l'inflation d'une matrice). Le mot existe déjà au XIX^e siècle, mais il appartient au vocabulaire médical. La guerre de Sécession (1861-1865), qui a eu sur l'économie américaine les effets habituels de toutes les guerres, marque, semble-t-il, le premier transfert de la pathologie humaine à la "pathologie" monétaire : [...] le gonflement de la circulation monétaire et la hausse des prix qui l'accompagne (8). » Ce n'est donc pas un hasard si Milton Friedman, économiste américain spécialiste de l'inflation, choisit précisément de commencer son histoire monétaire des Etats-Unis à ce moment-là (9). Or les mêmes causes produisent les mêmes effets. Les historiens comme Jean Bouvier considèrent donc que l'« inflation est une invention du XX^e siècle (10) ». Le point de bascule coïncide précisément avec l'entrée dans la Première Guerre mondiale. Pour faire face aux besoins considérables de financement, les Etats belligérants comme la France suspendent la convertibilité or de leur monnaie et, surtout, activent la « planche à billets ». La masse monétaire en francs (M1) est ainsi multipliée par six à sept entre 1914 et 1918 selon les calculs de Bertrand Blancheton (11). La conséquence est l'inflation, conformément au théorème de Friedman selon lequel « l'inflation est toujours et partout un phénomène d'origine monétaire. » A compter de 1914, hormis la crise de 1929, qui s'étend en réalité pendant une bonne partie de la décennie 1930, et quelques exceptionnelles années de récession après 1945, on assiste désormais à une hausse continue des prix dans l'ensemble des pays développés à économie de marché. Depuis le tournant de la désinflation engagé dans les années 1979-1980 par Margaret Thatcher et Ronald Reagan, certains croyaient l'inflation définitivement disparue, c'est-à-dire cantonnée à des niveaux dérisoires de l'ordre de 2 %

par an. Plus prudente, Janet Yellen, alors directrice de la Réserve fédérale des Etats-Unis (2014-2018), s'étonnait de l'absence d'inflation malgré la création monétaire considérable par les banques centrales consécutivement à la crise de 2008, évoquant une « énigme. » Rafraîchissons la mémoire des assureurs et voyons comment se sont comportés leurs aînés face à l'inflation. La première poussée de fièvre inflationniste est violente. Pour donner un ordre de grandeur, les prix de gros de 1919 s'établissent à l'indice 364 pour une base 100 en 1910 (12). Première remarque, le phénomène est d'autant plus incompris qu'il est mal étiqueté : « En 1919, il n'est question encore que de "vie chère" » note Jean-Charles Asselain (13). Les archives des sociétés d'assurance parlent pareillement dans les années 1920 de « cherté de vie », de « renchérissement », pas clairement encore d'« inflation ». Le phénomène est mal mesuré pendant longtemps aussi. La Statistique générale de France, ancêtre de l'Insee, « publie à partir de 1912 [...] un premier indice officiel des prix de détail, l'indice trimestriel des "13 articles de ménage". Indice rudimentaire, artisanal [...] les relevés de prix sont effectués tous les trois mois sans aucune précaution technique [...] mais "ce primitif", comme l'appelle Alfred Sauvy, sera l'ancêtre d'une longue lignée qui, à travers les indices des 34 articles (1930), des 213 articles, des 250 articles, conduit à la réforme de 1971 et à l'indice des 295 postes, fondé sur le relevé mensuel de 180 000 prix (14). »

En quoi l'inflation constitue-t-elle également un risque spécifique pour l'assurance ? En règle générale, les entreprises se plaignent de l'inflation, mais en réalité finissent toujours par répercuter les hausses des coûts sur leur prix final, à la condition qu'elles soient libres de fixer leurs prix. Or l'assurance dommages est soumise à un cycle inverse de production. Les assureurs calculent le prix du risque, de la prime pure, rajoutent leurs chargements, leurs coûts de fonctionnement, leur marge, les taxes, et facturent le prix complet de la prime au client au 1^{er} janvier. Un coût estimé pour un prix futur. Un sinistre qui se produit en cours d'année est endossé sur la base d'une prime dont le montant réel, c'est-à-dire en pouvoir d'achat, est érodé du montant du taux d'inflation constaté.

Or, en IARD ⁽¹⁵⁾, les assureurs que nous avons étudiés sont triplement aveugles. Du côté des primes, ils n'envisagent pas l'affadissement de leur chiffre d'affaires en termes réels, c'est-à-dire inflation déduite. Du côté des prix, ils appréhendent au début assez confusément l'augmentation des coûts des dédommagements. Du côté des bilans surtout, ils ne mesurent pas l'érosion financière de leurs fonds propres. C'est en tout cas ce que nous enseignent l'expérience inflationniste chez des assureurs IARD français des années 1920 aux années 1970.

L'assurance non-vie face à l'inflation

L'historien a le recul, toujours confortable, de connaître la suite et la fin de l'histoire. Ceci pour éviter de faire un procès anachronique à des assureurs qui ont subi des conjonctures aussi fortes qu'inédites et ramassées dans un temps assez court. En un tiers de siècle en effet (1914-1945), la France connaît une « guerre de trente ans » entrecoupée d'une brève période d'expansion et d'une longue période de dépression (1929-1936/1938). A partir des archives privées des firmes, nous avons effectué des analyses bilanciennes de trois sociétés d'assurance mutuelle : une d'assurance grêle, la Cérès, une société accidents du travail, marché concédé par l'Etat de 1898 à 1947 ⁽¹⁶⁾, Les Travailleurs français (TF) associés à la Beauce incendie, et enfin la prestigieuse société parisienne AMSSO ⁽¹⁷⁾. Pour simplifier, 1913 apparaît partout comme un pic de solvabilité où les fonds propres, appelés les « réserves », atteignent des maximums. Et un des facteurs explicatifs majeurs est assurément (!) la grande stabilité monétaire du franc Germinal, le franc or, piloté avec prudence par la Banque de France fondée en 1800 : le XIX^e siècle ne connaît pas d'inflation jusqu'en 1914 ⁽¹⁸⁾. Or ces sociétés opèrent sur des marchés différents, avec des risques différents, des modes de gestion différents. La convergence constatée des niveaux de solvabilité n'en est que plus frappante. Signalons que les bilans n'étaient pas harmonisés avant l'instauration

du premier plan comptable imposé pour l'exercice 1940. Nous avons donc patiemment reconstitué un indicateur, le ratio réserves sur primes, qui offre l'avantage de comparer les sociétés entre elles, de pouvoir être reconstitué dans la durée, même en période de monnaie fondante puisqu'on compare des francs de la même année : l'effet trompeur de l'inflation est neutralisé. A l'AMSSO, le ratio réserves sur primes atteint des niveaux considérables de 300 % dès la fin des années 1880 à 1900, pour se stabiliser à environ 200 % en 1900-1914. A la Beauce incendie, ce ratio atteint 160 % avant 1914. Pour dire les choses autrement, ces sociétés possèdent en caisse un an et demi à trois ans de chiffres d'affaires immédiatement mobilisables ! Les calculs faits pour la Cérès sont non significatifs pour 1913 du fait d'années de faible activité qui renforcent artificiellement la solvabilité. Nous avons également recalculé les chiffres d'affaires des sociétés en les déflatant, c'est-à-dire en enlevant l'effet de loupe de l'inflation pour raisonner en francs constants et non en francs courants afin de ne pas être victime de ce que Milton Friedman appelait « l'illusion monétaire ». Ici aussi, le record de 1913 est difficile à battre. Si l'on excepte d'éphémères regains dans les années 1920, il faut attendre 1948-1949, pics de la « grande inflation » également, pour que l'AMSSO IARD, les TF-IARD et la Cérès grêle dépassent durablement ce palier de 1913 et que s'enclenche une spectaculaire dynamique de croissance. Une croissance qui, soulignons-le, ne s'accompagne plus de la solvabilité record d'avant 1914 pour plusieurs raisons. Les prix d'après 1945 ne sont pas libres et font l'objet de négociations annuelles avec l'Etat ⁽¹⁹⁾ avant leur libéralisation qui n'intervient que fin 1978 ⁽²⁰⁾. Les assureurs ne peuvent donc répercuter en toute liberté les coûts de leurs intrants sur le prix final de la prime. Les contrats d'assurance ensuite ne sont pas indexés sur les prix avant la fin des années 1950. L'AMSSO se révèle ici novatrice : en 1947 elle propose un contrat d'assurance habitation dont la garantie est corrélée à la hausse des prix, et en 1949 groupe plusieurs garanties dans ce qui apparaît comme l'ancêtre de la « multirisque habitation », treize ans avant la Maaif ⁽²¹⁾. Protection de la valeur de la prime et du risque assuré dans le premier cas, économie de frais de gestion dans le second. L'absence de clause d'indexation

automatique des primes se révèle source de déboires pour les deux parties : l'assureur voit son chiffre d'affaires réel fondre, quand l'assuré voit la valeur réelle de sa garantie fondre parallèlement. Dans les faits, en l'absence de telles clauses, il est par exemple impossible de réparer ou de reconstruire en l'état d'avant le sinistre. L'auteur de ces lignes a vu le domicile parental ravagé par un incendie au début des années 1980, à la fin d'un cycle d'inflation. La valeur du bien immobilier n'ayant pas été réévaluée, le plafond des garanties a été atteint pour une réfection a minima : un traumatisme d'égo histoire qui a peut-être poussé à étudier l'histoire de l'assurance... On trouve trace dans les archives des sociétés de litiges opposant un assuré qui ne comprend pas qu'en ayant payé des primes pendant des années, il ne soit pas couvert pour permettre une reconstruction valeur à neuf. Les assureurs peinent à expliquer à ces clients qu'ils sont couverts à la hauteur de la prime payée, mais pas à celle du risque : le malentendu est total. Autre point d'achoppement et de fragilité financière : les sinistres lents et les sinistres tardivement réglés, comme ceux qui ont eu lieu pendant la Première Guerre mondiale. Le point le plus important pour les sociétés concerne les fonds propres dont la valeur réelle est rongée par l'inflation, tout comme l'épargne des particuliers. Symptomatique est le cas de l'assurance automobile, sur lequel nous ne donnerons que des indications. L'accroissement du chiffre d'affaires n'est que la conséquence de l'explosion du parc automobile français, qui décuple de 1945 à 1975, passant de 1,5 à 15 millions de véhicules. Pourtant, pour un faisceau de raisons dont l'inflation qui pèse du fait du cycle inverse de production associé au contrôle des prix, ce risque n'est guère profitable : selon les archives des firmes étudiées, le ratio sinistres sur primes oscille à des niveaux élevés entre 60 % et 80 %. On comprend mieux l'opposition des assureurs à voir basculer en 1947 dans le champ de la Sécurité sociale l'activité accidents du travail et maladies professionnelles. Les primes étaient calculées sur les déclarations de salaires, eux-mêmes indexés de fait à partir de 1945... Voilà l'essentiel des enseignements du passé concernant les effets de l'inflation sur l'offre. Il faut pourtant souligner que, dans les entreprises d'assurance, les premiers effets de l'inflation se font

sentir du côté des salariés. Eux constatent immédiatement le « renchérissement de toutes choses » dès la Première Guerre mondiale. Les revendications sont d'autant plus fortes qu'il n'y a apparemment pas dans les firmes étudiées de rattrapage des salaires sur les prix avant 1916, et que le personnel en place pendant la guerre est massivement constitué d'auxiliaires féminines, moins bien payées que les hommes titulaires partis au front. A l'échelle nationale, le mouvement de revendication salariale commence en mai 1917 dans le monde des employés de banque et touche fin juin 1917 celui de l'assurance. A titre d'exemple, l'AMSSO octroie des indemnités de « cherté de vie » dès janvier 1916 aux titulaires, puis en décembre 1916 aux auxiliaires, pour finalement donner la même indemnité à tous les salariés en octobre 1918. En définitive, l'inflation apparaît comme un risque aux conséquences multiples sur l'assurance IARD.

L'inflation trompe les assureurs sur la réalité de leur activité : ils sont victimes de l'« illusion monétaire » s'ils confondent la valeur monétaire du moment avec celle d'avant la vague d'inflation. Sans clause d'indexation automatique des primes, l'inflation affadit la réalité du chiffre d'affaires de l'assureur, comme elle amenuise la réalité de la garantie de l'assuré. L'inflation enfin ronge durablement les fonds propres des assureurs, s'ils n'investissent pas les primes pour battre l'inflation, tant il est vrai que « l'inflation pénalise l'immobilisme (22) ».

L'assurance vie face à l'inflation

Nous ne sommes pas un spécialiste de l'assurance vie. Nous nous limiterons donc ici à des remarques plus génériques. Nous avons un bon guide en la personne de Jean Fourastié, un économiste toujours pertinent et un excellent connaisseur de l'assurance française. Dans les années 1930, déçu par les perspectives offertes par son diplôme d'ingénieur de Centrale, il passe le concours de commissaire contrôleur des assurances

où il est reçu deuxième. Du fait des « décrets misère » du président du Conseil Laval qui diminue de 10 % la dépense publique, il a le bénéfice de l'admission mais doit patienter qu'un budget ultérieur dote le deuxième poste ! Sous la direction de Charles Rist, il fait donc une thèse de droit mention économie sur le contrôle des sociétés d'assurance dont il devient le spécialiste, et l'artisan du décret-loi du 14 décembre 1938 unifiant le contrôle de l'Etat sur les entreprises d'assurance ⁽²³⁾. C'est donc un expert avisé qui s'exprime en 1948 pour livrer un bilan macroéconomique saisissant de la branche qui ne pèse plus qu'1,6 % du PIB de 1945 : « En 1914, les placements (des sociétés d'assurance sur la vie) équivalent aux quatre cinquièmes des dépenses budgétaires publiques ; en 1946, elles n'équivalent plus même au dixième. L'assurance a pratiquement perdu toute puissance financière ⁽²⁴⁾. »

Jean Fourastié confirme être un observateur particulièrement lucide quand il analyse un peu plus loin les effets de l'inflation sur la branche assurance, au plus fort de la « grande inflation » (1944-1950) quand les taux annuels varient de 25 % à 60 % : « L'assurance française ne pourra retrouver son équilibre économique qu'après trois ou quatre ans de stabilité des prix et sa puissance financière qu'après quinze ou vingt ans de cette même stabilité. Tant que la monnaie française vagabondera, on ne peut espérer pour l'assurance qu'une vie végétative [...] En bref, il n'y aura pas d'assurance française tant qu'il n'y aura pas d'épargne française. Le mal de l'assurance française est le même mal de la nation française : une nation qui n'épargne pas ne peut investir, ni, par suite, promouvoir le progrès technique, ni donc espérer un progrès économique ⁽²⁵⁾. » En termes d'offre, les compagnies distinguaient alors « l'assurance vie en cas de vie », c'est-à-dire des contrats de capitalisation, de l'« assurance vie en cas de décès », des contrats d'assurance décès à fonds perdus. Dans le premier cas, pour des raisons historiques et techniques mais pas uniquement, les primes étaient globalement investies en obligations. Par engagement patriotique, les assureurs avaient dès 1914 suivi les recommandations de l'Etat et souscrit, apparemment massivement, même si cette histoire reste à faire, à des emprunts de guerre,

d'armement puis de reconstruction : des obligations d'Etat au rendement fixe. Or le rendement réel de cette dette publique s'avère désastreux en période d'inflation. Le retour de l'inflation est bien synonyme, pour les contrats d'assurance vie investis en euros, c'est-à-dire en obligations au rendement réel net négatif, de l'« euthanasie des rentiers » campée par Keynes. Pour sauver le pouvoir d'achat des assurés, il faut alors que le rendement net de frais de gestion et net d'impôts batte le taux d'inflation. Ce qui suppose une gestion avisée en termes d'achat d'actions, et une gestion affûtée en termes de frais de gestion qui doivent être revus à la baisse, au risque de voir les clients arbitrer en faveur d'autres placements. Un contre-exemple montre que les épargnants français ont bonne mémoire et beaucoup de bon sens. Certains opérateurs s'interrogent sur le peu d'entrain que les Français ont pour le Plan d'épargne retraite populaire (Perp), pourtant doté d'avantages fiscaux comme la défiscalisation partielle des versements. Les Français ont en réalité gardé un très mauvais souvenir de la sortie en rente de certains contrats « d'assurance vie en cas de vie », comme ils ont bien compris que la rente était aujourd'hui fiscalisée à la sortie. Un autre exemple de micro-histoire a ici valeur de « petit fait vrai ». Jacques Marseille, historien spécialiste de l'inflation né en 1945, s'était marié en 1968. Sa grand-mère, prévoyante, lui ouvre un contrat d'assurance vie à sa naissance pour que son petit-fils puisse s'acheter une voiture à l'âge adulte. Las ! le jeune marié récupère le cumul de vingt-trois années d'épargne affaiblie par l'inflation et ne peut s'acheter... qu'un lave-linge ⁽²⁶⁾.

L'affadissement de la monnaie, c'est-à-dire de l'épargne des particuliers et des fonds propres des firmes, est la conséquence majeure de l'inflation en assurance vie. Les parades sont au nombre de deux : l'économie de frais de gestion et l'investissement sur de bonnes actions, car les firmes peuvent répercuter le coût de leurs intrants sur le prix final. Pour autant, la spirale prix/salaires a de bonnes chances de repartir car nous nous retrouvons en 2022 dans une situation presque comparable à la stagflation des années 1970 : stagnation de l'activité économique autour de 2 %

par an en moyenne, et hausse des prix à un taux actuellement deux fois supérieur. La grosse différence est que ce ne sont plus les firmes qui paient la note de l'inflation comme dans les années 1970 où les salaires étaient indexés sur les prix, mais les salariés, dont les revenus sont bloqués. Impossible pour la masse d'entre eux d'épargner davantage : la menace de la décollecte est donc bien réelle en assurance vie. Fuite vers la liquidité et la qualité : on connaît les réactions des agents économiques en période de crise. L'assurance française n'en est pas là, comme les taux d'inflation actuels n'ont rien à voir avec les records historiques de la « grande inflation » des années 1944-1950. De plus, la France se trouve aujourd'hui dans une situation particulière en ce qu'elle a abdiqué sa souveraineté monétaire pour entrer dans la zone euro. L'expérience historique tend pourtant à montrer qu'en matière d'inflation, c'est l'Etat et la banque centrale qui tranchent en dernier ressort. Un autre fait têtue et jamais revendiqué par les autorités monétaires : les Etats surendettés n'ont jamais remboursé leurs prêteurs en valeur réelle car ils ont toujours joué de l'inflation pour se désendetter à bon prix. Un précédent que les gestionnaires d'obligations d'Etat logées dans les contrats d'assurance vie doivent avoir en tête. Plus généralement, en contexte de monnaie fondante, les assureurs doivent raboter leurs frais de gestion et surveiller leurs fonds propres bien plus que leur chiffre d'affaires artificiellement gonflé par l'inflation. Rares sont les assureurs à faire preuve d'une telle rigueur d'analyse dans l'entre-deux-guerres. La clairvoyance du patron des Travailleurs français et brasseur de bière Georges Hornung n'en est que plus remarquable. Dès 1931 en effet, il s'inquiète de la solvabilité d'une entreprise d'assurance qu'il définit comme le rapport existant entre le montant de ses cotisations, les réserves libres et les provisions supplémentaires, le ratio réserves sur primes. Il conclut : « Si nous avons cru devoir mettre en évidence les trois facteurs qui conditionnent notre condition financière, c'est parce que l'on ne se rend pas assez compte à la lecture des bilans d'assurance des éléments qui assurent la véritable prospérité et que l'on se borne trop souvent à mesurer la sécurité qu'elles offrent au montant des primes ou cotisations qu'elles réalisent (27). »

Notes

1. Jean Fourastié, « Les assurances », in *La France économique, de 1936 à 1946*, Paris, Sirey, 1948, p. 379.
2. Pierre Martin, *Deux siècles d'assurance mutuelle. Histoire du groupe Azur 1819-2000*, CTHS, 2009.
3. Pierre Martin, « Risque d'inflation, risque de déflation : un cruel dilemme ? », *Risques*, n° 128, décembre 2021.
4. Etienne Fournial, *Histoire monétaire de l'Occident médiéval*, Fernand Nathan, coll. « Fac », 1970.
5. Pierre Vilar, *Or et monnaie dans l'histoire 1450-1920*, Flammarion, 1974.
6. Clément Juglar, *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux Etats-Unis*, Paris, Guillaumin, 1862. Schumpeter, *Business Cycles*, 1939. *Schumpeter n'appréciait pas son collègue de Harvard Mitchell qui avait travaillé sur ces questions, et a préféré offrir la paternité des cycles d'affaires à Juglar.*
7. Ernest Labrousse, *La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution*, Paris, PUF, 1944.
8. Jean-Charles Asselain, « Un siècle d'inflation française », *L'Histoire*, n° 120, mars 1989.
9. Milton Friedman et Anna Schwartz, *Une histoire monétaire des Etats-Unis (1867-1960)*, 1963.
10. Cité par Jean-Charles Asselain, « Un siècle d'inflation française », *L'Histoire*, n° 120, mars 1989.
11. Bertrand Blancheton, « La Banque de France et le "prêt en dernier ressort" durant la crise de liquidité de l'été 1914 », in *Hubert Bonin et Jean-Marc Fiquet (dir), Crises et régulation bancaires*, Droz, 2016, p. 206.
12. Rémi Pérès, *Chronologie de la France au XX^e siècle*, Vuibert, 2000, pp. 18-19.
13. Jean-Charles Asselain, « Un siècle d'inflation française », *L'Histoire*, n° 120, mars 1989.
14. Jean-Charles Asselain, « Un siècle d'inflation française », *L'Histoire*, n° 120, mars 1989.

15. *Incendie, accidents et risques divers.*
16. François Ewald, *L'Etat providence*, Paris, Grasset, 1986.
17. *AMSSO pour Assurance Mutuelle de la Seine et de la Seine-et-Oise, née en 1819.* Pierre Martin, *Deux siècles d'assurance mutuelle. Histoire du groupe Azur 1819-2000*, CTHS, 2009.
18. *Si l'on veut être extrêmement rigoureux, on peut signaler des signes avant-coureurs de l'inflation peu avant 1914 : « La hausse séculaire des prix s'est amorcée dès 1897, devient continue à partir de 1905 et s'accroît vers 1911 », appelée par les contemporains « année de la vie chère », Jean-Charles Asselain, « Un siècle d'inflation française », L'Histoire, n° 120, mars 1989.*
19. Eric Monnet, *Controlling Credit : Central Banking and the Planned Economy in Postwar France, 1948-1973*, Cambridge University Press, 2018.
20. *L'Assemblée générale de l'AMSSO du 22 juin 1979 évoque « la libéralisation (fin 1978) des tarifs de l'assurance. »*
21. Michel Chaumet, *Maif, l'histoire d'un défi*, Le Cherche Midi, 1998, pp. 170-171 : « Cette nouvelle garantie [...] « contrat d'assurance multi-garantie des biens et des responsabilités » est mise sur orbite en novembre 1962 ». *La Maif est née en 1934 sous le nom de Maaif pour Mutuelle d'assurance automobile des instituteurs de France. Devenue IARD, le deuxième « a » disparaît.*
22. Alain Plessis, *spécialiste de l'histoire de la banque*, in *Alain Plessis et Jacques Marseille, Vivent la crise et l'inflation !*, Paris, Hachette, 1983.
23. Jean Fourastié, *Le contrôle de l'Etat sur les sociétés d'assurance*, Paris, Dalloz, 1944.
24. Jean Fourastié, « *Les assurances* », in *La France économique, de 1936 à 1946*, Paris, Sirey, 1948, p. 379.
25. Jean Fourastié, « *Les assurances* », in *La France économique, de 1936 à 1946*, Paris, Sirey, 1948, p. 392.
26. *Témoignage de Jacques Marseille le jour de la soutenance de thèse sur l'histoire du groupe Azur, décembre 2003.*
27. Georges Hornung, *assemblée générale des Travailleurs français du 28 mai 1932*, in *Pierre Martin, Deux siècles d'assurance mutuelle. Histoire du groupe Azur 1819-2000*, CTHS, 2009, p. 359.

QUEL RISQUE L'INFLATION FAIT-ELLE PESER SUR UN PORTEFEUILLE ?

Jean-François Boulier

Président d'honneur, Association française des investisseurs institutionnels (Af2i)

L'ambition de cet article est modeste : exprimer les quelques convictions d'un investisseur, notamment de portefeuilles de sociétés d'assurance, convictions qui ont été forgées au cours de son activité, de 1987 à 2020. Sur cette période, l'inflation n'a fait que décroître, alors qu'elle était le problème majeur à la fin des années 1970, marquées par les deux chocs pétroliers et leurs impacts économiques. Mes convictions sont de trois ordres. D'abord je pense que l'inflation est aussi difficile à prévoir dans le long terme, voire plus difficile, que ne le sont les marchés financiers dans le court terme. Ensuite que rares sont les actifs financiers dont les valorisations ne sont pas détériorées par l'inflation. Enfin, que la gestion d'un patrimoine, notamment à l'actif d'une société d'assurance, peut néanmoins s'attacher à prévenir et à gérer le risque d'inflation.

Prévoir l'inflation à long terme est une gageure

L'évolution de l'inflation à court terme est fortement corrélée à son évolution récente. Les autocorrélations des taux d'inflation sont fortes car l'inflation résulte d'ajustements conscients des acteurs : les producteurs, puis les salariés et les entreprises en tant que consommateurs ou intermédiaires. Les phénomènes économiques et monétaires à l'œuvre ont une grande rémanence ; en outre les populations concernées sont nombreuses et, dans des mondes ouverts sur l'extérieur, les interactions favorisent les diffusions des évolutions des prix. De plus l'inflation est la mesure de la progression des

prix d'un panier, souvent large, de biens et services. Le temps de propagation au sein du panier entre ses différents composants est d'expérience assez lent. L'efficacité informationnelle des cours boursiers et des prix d'autres actifs financiers est, au contraire, pratiquement assurée instantanément, du moins pour les marchés les plus liquides. L'absence d'auto-corrélation entre les évolutions des cours boursiers s'explique là aussi par des raisons objectives : le nombre d'acteurs, leur capacité d'intervention et les gains d'arbitrage qui résulteraient d'une prévisibilité aisée à détecter.

A long terme, les situations s'inversent, me semble-t-il. Les prix des actifs financiers paraissent obéir à des règles, certes où la part d'aléa reste conséquente, qui peuvent s'exprimer par la présence de primes de

risques de long terme, plus importantes pour les actions que pour les obligations, et liées à des facteurs à peu près stables, comme celui des petites valeurs, du risque de crédit, des pays émergents pour n'en citer que quelques-uns. Que savons-nous de l'évolution à long terme de l'inflation ? Est-ce un mécanisme économique ou un phénomène monétaire ? Quels en sont les facteurs déclencheurs ou atténuateurs ? Dans ce domaine, il paraît nécessaire de changer d'échelle temporelle pour y voir plus clair. Mais alors, paradoxe des sciences économiques, comment trouver des constantes dans un monde qui a considérablement évolué au cours des siècles ? Sans doute Sapiens n'évolue-t-il pas si vite et ses comportements, malgré l'augmentation sans précédent des savoirs et des enseignements, gardent-ils une plus grande constance ? A moins qu'il ne s'agisse d'ailleurs d'inconstance... Et lorsque l'on parle de comportements, il faut, dans cette perspective historique, considérer les comportements collectifs. Le politique entre alors évidemment en jeu.

Le premier facteur d'aggravation du rythme d'inflation qui vient à l'esprit est un choc d'offre ou de demande sur un bien de grande nécessité. Lorsque la production ne peut satisfaire un accroissement fort de la demande, les prix s'envolent. C'est ce qui peut se produire en matière de production électrique, étant donné les faibles capacités de stockage actuelles. La production d'oignons de tulipe avait aussi ces limites mais la bulle spéculative n'a pas entraîné de surcroît d'inflation car la population pouvait évidemment se passer de ces fleurs. Nombre de crises inflationnistes ont trait à l'habitat. Les crises récentes s'apparentent davantage à des chocs d'offre sur l'énergie. Le dérèglement climatique, de plus, fragilisera pendant longtemps ces marchés.

Le deuxième facteur influençant l'inflation est bien entendu la quantité de monnaie. L'argent trop abondant est une menace pour la stabilité des prix car la demande se trouve facilitée, dans un premier temps, par la disponibilité accrue de monnaie. Dans un deuxième temps, les individus peuvent perdre confiance en cette monnaie et préfèrent détenir des

biens, y compris de consommation, plutôt que de garder des avoirs monétaires qui se dévalorisent. Lorsque les rois pouvaient à loisir accroître la quantité de monnaie, ils ont engendré de grandes menaces pour la stabilité des prix. L'indépendance acquise par les banques centrales ces dernières décennies a joué un rôle très positif pour la stabilité monétaire. Mais les banquiers centraux ne peuvent être ignorants de la marche des affaires ni des difficultés de leurs concitoyens. Ils ne sauraient être considérés ni comme insensibles ni comme infaillibles. Les rachats de dettes n'en sont-ils pas un exemple ? Ils étaient prétendument temporaires dans le cadre du « *quantitative easing* », qui a apporté un soutien bienvenu aux économies, mais finalement détruire sans dommages la monnaie créée s'avère bien plus long et difficile que prévu !

La quantité de dette est le troisième facteur à considérer car il est directement lié au précédent. Dans un système monétaire où la référence au métal a été abandonnée, la monnaie est majoritairement créée par de la dette. Les banques commerciales sont ainsi les plus grandes pourvoyeuses de monnaie. Certes leurs bilans sont encadrés par des règles monétaires et prudentielles qui limitent leurs productions de crédits. Pour autant le XXI^e siècle a vu les masses monétaires de base multipliées par huit après la très grande crise, puis un peu baisser pendant les dix années suivantes, et accélérer de nouveau pendant la pandémie. Où est la borne supérieure ? Les nombreux appels à la modération ne sont guère entendus : ils ne peuvent être audibles pendant les crises et la menace d'une prochaine récession reste un argument pour ne rien faire pendant les accalmies entre elles. La hausse des prix des actifs financiers et de certains biens immobiliers est à mon avis la conséquence de cet excès de monnaie.

Le dernier facteur à prendre en compte est la confiance du public dans sa monnaie. Les détenteurs de monnaies émergentes l'illustrent bien. En plaçant leurs avoirs en monnaie forte, essentiellement en dollar, ils cherchent à protéger leurs biens et ce faisant, ils tendent à déstabiliser leur propre monnaie... mais les

empêcher d'investir leur épargne ainsi serait mal accepté. Les crises aiguës comme celle vécue par l'Allemagne après la Première Guerre mondiale montrent combien il est difficile de restaurer la confiance une fois qu'elle est perdue. Beaucoup de monnaies ont tout simplement disparu car elles n'avaient plus cours. Mais certaines transformations ont été couronnées de succès ! Étonnamment, la transformation des marks est-allemands en marks n'a pas eu d'effets inflationnistes ; les masses en jeu et le besoin d'investir dans les régions de l'Est en ont peut-être été la cause. Fort heureusement aussi, l'introduction habile de l'euro et sa défense par la Banque centrale européenne (BCE) en font un vrai succès, illustré par le taux d'adhésion élevé de la population. Si l'on peut décréter une nouvelle monnaie et sa valeur de départ, on ne saurait décréter l'évolution de la confiance de ses utilisateurs.

Ainsi, compte tenu des différents éléments qui viennent d'être évoqués, paraît-il intrinsèquement difficile de prévoir l'évolution de la valeur future d'une monnaie. Mais d'ailleurs, saurions-nous même l'évaluer aujourd'hui ? Il est surprenant que les crypto-monnaies, bitcoin en tête, n'aient pas de cadre d'évaluation par exemple. S'en tenir à leur valeur relative aux autres monnaies, traitée sur les marchés, paraît être la seule réponse. Est-elle suffisante ? Ainsi, alors qu'un cadre d'évaluation existe pour projeter – si ce n'est prévoir – les actifs financiers à long terme, cela ne me semble pas être le cas pour les monnaies et donc pour l'inflation, leur perte de valeur.

L'inflation est un risque majeur pour la plupart des actifs financiers

Les actifs financiers permettent aux assureurs et aux institutionnels de constituer une réserve de valeur qu'ils pourront utiliser dans un futur plus ou moins lointain pour satisfaire leurs ayants droit. Ces patrimoines sont accumulés à

partir de cotisations encaissées en contrepartie de prestations financières futures. Il est de bonne gestion de construire des portefeuilles adaptés à la délivrance la plus sûre possible de ces prestations financières. La démarche s'appelle gestion actif-passif et s'est développée depuis une cinquantaine d'années avec des méthodes s'appuyant sur la modélisation des flux financiers à l'actif comme au passif. La prise en compte de diverses contraintes, dont celles issues des réglementations des institutions, conduit les gérants de ces portefeuilles à déterminer une allocation entre les différentes classes d'actifs auxquelles ils ont accès, actions de différentes sortes, obligations de plusieurs natures, titres non cotés, immobilier, part de fonds. C'est à ce niveau que je voudrais attirer l'attention dans cette section.

Tout actif financier apporte deux composantes au patrimoine qui le détient. En premier lieu, un flux financier, dividende ou coupon, loyer dans le cas de l'immobilier. En second lieu, la revente à un autre investisseur permet également de générer des flux financiers pour les ayants droit. L'impact de l'inflation sur ces deux composantes mérite d'être rappelé avant d'évoquer le risque d'inflation lui-même.

L'effet le plus simple est celui sur les coupons d'une obligation à taux fixe : il est clairement négatif car le coupon ne s'ajuste pas avec l'inflation. Il est même un risque encore plus important : si l'émetteur est fragilisé par l'inflation et devient insolvable, ni les coupons ni le principal ne seront payés. Ce risque est probablement plus faible pour les émetteurs souverains car l'impôt s'ajuste à la montée des prix... certes juste qu'au point où les impôts et taxes ne peuvent plus être payés par les contribuables !

Le risque de défaut est beaucoup plus sensible pour les émetteurs privés qui subissent les conséquences de l'inflation dans leurs comptes et des relèvements des taux par les banques centrales qui luttent contre l'inflation. Deux parades ont été inventées pour limiter les dégâts de l'inflation sur les obligations. La première consiste à indexer le montant du coupon sur un taux, généralement à court terme, ce qui a

pour conséquence d'augmenter les montants reçus quand la banque centrale durcit sa politique monétaire ; on parle alors d'obligation à taux variable. La deuxième est encore plus radicale et consiste à indexer le capital nominal de l'obligation sur un indice de prix ; dans ce cas il s'agit d'obligations indexées sur l'inflation. Leur coupon et leur principal s'ajustent donc directement avec l'inflation. C'est le rare cas d'un actif financier qui ne souffre pas des conséquences directes de l'inflation. Toutefois l'indexation des coupons ne garantit pas la capacité de l'émetteur à les payer effectivement. L'émission d'obligations indexées sur l'inflation est donc l'apanage d'un nombre limité d'émetteurs dont les investisseurs pensent qu'ils seront en mesure de résister à un choc inflationniste.

Les actions, cotées ou non, versent des dividendes, relativement importants pour les valeurs dites cycliques, plus faibles pour les valeurs dites de croissance. Les dividendes refléteront plus ou moins rapidement l'inflation selon que les entreprises seront en mesure d'imposer des augmentations de prix à leurs clients. Par ailleurs, la valeur des actions, étant sensible aux taux d'intérêt, aura tendance à baisser lorsque la politique monétaire se durcit et ce, d'autant plus que les titres sont sensibles aux taux, comme les valeurs de croissance par exemple. L'inflation à terme s'inscrit dans les cours et les actions offrent, après un passage négatif, une bonne protection contre elle.

Les autres actifs réels – immobilier, terres agricoles ou forêts – offrent aussi une bonne protection contre l'inflation, avec quelques réserves toutefois. Les loyers peuvent temporairement connaître des limites à la hausse et ces hausses ne s'appliquent qu'en début de bail. Les actifs liés à la terre font l'objet de réglementations nombreuses et offrent en général des rendements très modestes.

A ces considérations s'ajoute le risque supplémentaire que l'inflation fait naître, or les investisseurs craignent les incertitudes et les risques. Ce risque entraîne une baisse des prix des actifs, sans véritablement de prime de risque.

Comment gérer un patrimoine face au risque d'inflation ?

L'inflation ayant un impact négatif sur les valorisations des actifs financiers, il est prudent de s'en inquiéter avant qu'elle ne se déclare et que les marchés ne baissent en conséquence. Afin de conserver une bonne valorisation de long terme il convient néanmoins d'investir dans les actifs accompagnant l'inflation, actifs réels et actions, même si leurs risques intrinsèques sont plus importants. En outre il est opportun de diversifier le patrimoine, éventuellement en devises, afin de ne pas subir la dévalorisation d'une classe d'actifs pouvant survenir en sus de l'inflation.

La période délicate demeure donc le début de la période inflationniste quand les banques centrales n'ont pas encore relevé leurs taux directeurs. En effet, les liquidités ne rapportent rien dans cette phase, voire, comme dans les circonstances actuelles, ont des taux réels négatifs. On ne saurait donc en détenir trop longtemps. Pourtant comme on vient de le rappeler c'est la seule classe d'actifs, hormis les obligations à taux variable et les obligations indexées sur l'inflation, qui ne pâtira pas de la hausse des taux. Ensuite, il sera utile d'allonger la maturité du portefeuille de titres courts lorsque les taux auront suffisamment monté. Mais sait-on à l'avance ce que sera la séquence de hausse des taux ? Bien des portefeuilles ont souffert lorsque Paul Volcker monta les taux au-dessus de 15 % à la fin des années 1970.

Plusieurs études se sont attachées à déterminer qu'elle aurait été la meilleure allocation entre les différentes classes d'actifs pour assurer le meilleur couple rentabilité réelle/risque [Campbell et Viceira, 2005] ou pour minimiser le risque d'érosion monétaire [Brière et Signori, 2012]. A noter aussi une étude récente [Neville *et al.*, 2021] sur des données américaines qui analysent les performances des classes d'actifs pendant les périodes inflationnistes des cent dernières années. Ces études montrent toute l'import-

tance des corrélations entre classes d'actifs. Or ces corrélations varient entre le court et le long terme, et surtout selon les phases économiques. L'étude de Campbell montre que le portefeuille comporte une part substantielle d'obligations à moyen terme, ce qui peut paraître surprenant. La raison en est peut-être que, si les banques centrales rétablissent des taux réels positifs, les taux des obligations à cinq ans traduiront cette évolution ; de plus les investisseurs bénéficient alors d'une prime de terme. Quelles seront les bonnes corrélations à prendre en compte pour le futur, notamment en zone euro ? Il n'est pas certain que les vingt dernières années correspondant à la création de l'euro soient bien représentatives. Quelques variations autour des données allemandes ou américaines sur un demi-siècle seraient peut-être plus réalistes. L'étude de Neville montre également que certaines stratégies de gestion active de portefeuille peuvent constituer une alternative efficace.

On ne saurait mentionner que l'une des meilleures parades contre un épisode inflationniste est l'endettement. L'exemple d'acquisitions immobilières avec des prêts hypothécaires avant une crise le montre à l'envi. Pour un institutionnel, la solution peut être aussi de constituer un passif à taux fixe, en tout cas non indexé sur l'inflation. Mais il est de l'intérêt des ayants droit de l'institution d'avoir des prestations de qualité, notamment offrant une bonne protection contre l'inflation. Aussi n'est-ce pas toujours souhaitable ou réalisable pour une institution.

Pour conclure

Comme de nombreuses personnes de ma génération j'ai été marqué par la crise inflationniste de la fin des années 1970. J'ai eu l'occasion de participer au démarrage du marché des obligations indexées sur l'inflation et j'en

ai conseillé la détention en m'appliquant ce conseil ! J'ai souvent cru déceler le retour de cette inflation notamment en 2007 quand le baril de pétrole a dépassé les 150 dollars. Dans mon livre, *Chronique d'une très grande crise*, rédigé en 2016, j'ai mentionné que le plus grand risque que nos économies courraient était l'inflation. Prévisions de long terme...

L'inflation ne se prévoit pas et ne se décrète pas ! Mais c'est un risque majeur pour les portefeuilles des individus comme des institutions. Il est possible de le gérer ou, du moins, d'en atténuer les conséquences.

Bibliographie

BOULIER J.-F., *Chronique d'une très grande crise*, MA Editions, 2017.

BRIÈRE M. ; SIGNORI O., "Inflation Hedging Portfolios: Economic Regimes Matter", *The Journal of Portfolio Management*, vol. 38, n° 4, 2012.

CAMPBELL J. ; VICEIRA L., "The Term Structure of the Risk-Return Trade-Off", *Financial Analysts Journal*, vol. 61, n° 1, 2005.

NEVILLE H. ; DRAAISMA T. ; FUNNELL B. ; HARVEY C. R. ; VAN HEMERT O., "The Best Strategies for Inflationary Times", *The Journal of Portfolio Management*, vol. 47, n° 8, 2021, pp. 8-37.

CHOC D'INFLATION ET RÉGIME MONÉTAIRE L'ANGLE DE L'ASSURANCE

Gilles Moëc

Chef économiste, Groupe AXA

Directeur de la recherche, AXA Investment Managers

Mesurer l'impact d'un retour de l'inflation sur le secteur de l'assurance, compte tenu de sa sensibilité spécifique aux taux d'intérêt, ne peut se faire sans prendre en compte le régime macroéconomique d'ensemble dans lequel il intervient. La réaction des grandes banques centrales depuis le début de cette année est rassurante de ce point de vue. Au-delà du choc actuel, l'émergence de causes structurelles de hausse des prix, comme la transition écologique, suggère toutefois que l'ère de « l'inflation zéro » est derrière nous.

Même si l'inflation est rarement un phénomène favorable à l'activité économique – le choc actuel nous le rappelle s'il en était besoin –, son impact au niveau d'un secteur donné varie bien évidemment selon les géographies et les spécialisations. La littérature empirique disponible tentant de quantifier l'effet d'une élévation des prix à la consommation sur l'industrie de l'assurance dans son ensemble n'est pas très riche. Le rapport de stabilité financière de l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (EIOPA) s'y est essayé toutefois il y a quelques années : le papier économétrique de Dorofiti et Jakubik ⁽¹⁾ souvent cité, exploitant les données de l'EIOPA sur vingt-cinq pays, conclut à une dégradation modérée du rendement des capitaux propres (*return on equity* – ROE) ⁽²⁾ en cas d'accélération de l'inflation.

Il convient de prendre les résultats de cette modélisation avec prudence compte tenu des contraintes de données auxquelles les auteurs faisaient face. La période d'estimation courte – elle ne court que de 2005 à 2012 – est trop spécifique et marquée par l'intense volatilité née de la crise souveraine européenne qui a pu impacter la rentabilité de certaines entreprises dans les pays périphériques et donc fausser les résultats d'ensemble. De plus, et sans doute plus fondamentalement, elle présente le défaut essentiel de ne pas couvrir de phases d'inflation « de haute intensité » – entre le milieu des années 1990 et 2021, la variabilité des prix à la consommation autour des 2 % ciblés par les banques centrales a été particulièrement limitée. Il est donc légitime de s'interroger sur l'applicabilité de ces calculs de sensibilité à la période actuelle, marquée par une accélération de l'inflation approchant des rythmes à deux chiffres. Enfin, la

modélisation ne permet pas non plus de prendre en compte l'effet des réactions de management des entreprises aux variations de l'inflation, puisqu'elle ne s'intéresse qu'à l'impact immédiat d'une modification du rythme d'inflation.

Mais comme tous les modèles, celui de Dorofiti et Jakubic est surtout intéressant, au-delà de la quantification « brute », par l'entrelac des différentes variables explicatives intégrées dans l'estimation. Ainsi, le papier suggère qu'une hausse des taux à long terme d'un point de pourcentage suffirait en « non-vie » à compenser l'impact négatif de l'inflation, et 50 points de base seulement pour l'assurance vie. Cela nous amène à un point très simple : ce n'est pas tant le rythme d'inflation lui-même qui peut être problématique pour l'industrie de l'assurance, mais plutôt le régime macroéconomique d'ensemble dans lequel un choc inflationniste survient. Dans le scénario le plus défavorable, puisque à la dérive des coûts d'indemnisation au passif s'ajouterait une rémunération faible de l'actif, l'inflation survient dans un régime de stagflation tolérée par des banques centrales qui renoncent à leur rôle de garant de la stabilité des prix. La probabilité d'une telle dérive nous paraît heureusement limitée dans la configuration actuelle.

Préciser la nature du choc

On peut classiquement opposer inflation par la demande et inflation par l'offre. La réalité obéit rarement aux lignes de démarcation rigides entre ces deux cas de figure, mais ils restent cruciaux pour comprendre l'impact d'une hausse marquée des prix à la consommation sur les entreprises.

L'inflation par la demande intervient dans un contexte de « surchauffe » de l'économie se traduisant par une pression excessive sur les capacités de production engendrant une hausse autoentretenu des coûts et notamment des coûts salariaux. Dans une telle situation, les entreprises dont les « coûts de catalogue » (*menu costs*) sont élevés (celles qui ne révisent

pas « en continu » leurs prix de vente mais pratiquent communément par revalorisation de leurs contrats à échéance convenue à l'avance – c'est le cas de la plupart des activités d'assurance) peuvent subir une perte de profitabilité faute d'une indexation en temps réel aux prix des biens en hausse forte. Cette perte reste toutefois limitée, et surtout provisoire, tant que l'économie reste en situation de surchauffe, car le revenu réel des consommateurs continue à progresser rapidement et leur situation financière générale reste bonne – le taux de chômage notablement demeure bas. Dans un tel contexte, les revalorisations à échéance peuvent être facilement tolérées par les consommateurs.

Du côté de l'actif, l'élément critique est bien sûr le niveau des taux d'intérêt. En situation de surchauffe, l'orientation de la politique monétaire ne fait aucun doute : des relèvements rapides des taux directeurs sont nécessaires – et normalement relativement bien tolérés –, se transmettant plus ou moins largement à l'ensemble de la courbe des taux. En théorie, les taux d'intérêt réels ex ante – c'est-à-dire le taux d'intérêt de marché nominal observé comparé à l'inflation anticipée sur la durée totale de l'investissement – ne peuvent que devenir positifs, voire fortement positifs transitoirement pour « casser » la spirale inflationniste. Selon leurs spécialisations, les entreprises d'assurance seront plus ou moins sensibles à l'un des deux mécanismes (possibilité de revalorisation des primes ou élévation des taux d'intérêt) mais l'impact total sur leur profitabilité peut être réduit.

La situation devient beaucoup plus complexe en cas de choc d'offre, et surtout de chocs d'offre à répétition tels qu'ils se produisent depuis deux ans. Les entreprises d'assurance peuvent être touchées, encore une fois à des degrés divers selon leur spécialisation, par les perturbations fortes intervenues sur les chaînes de production depuis la pandémie. L'exemple le plus flagrant est bien sûr celui de l'automobile. La pénurie de semi-conducteurs, le blocage de certains approvisionnements (par exemple sur certaines pièces détachées en provenance d'Ukraine) et le renchérissement du fret maritime en raison de l'encombrement des grands ports se reflètent dans l'augmentation massive du prix des automobiles – et donc du coût de couverture en

cas de sinistre. A la différence d'un choc de demande, un choc d'offre s'accompagne d'une contraction du revenu réel des ménages, qui va rendre la tolérance d'une revalorisation des contrats « à échéance » plus difficile. La perte de profitabilité est donc plus difficile à combler.

De plus, la réaction des taux d'intérêt à un choc d'offre est beaucoup plus ambiguë. Une position « attentiste » est possible de la part des banques centrales. En effet, à la différence d'une « inflation par la surchauffe », dans cette configuration une stabilisation spontanée est envisageable. Un choc d'offre est un choc de prix relatif. Lorsque la hausse des prix touche certaines dépenses incompressibles – comme c'est le cas aujourd'hui avec l'énergie – et que le revenu stagne, la seule solution est de contracter les dépenses qui peuvent l'être, enclenchant un mouvement déflationniste dans ces autres secteurs. Cette autostabilisation peut prendre du temps, et la hausse de l'indice d'ensemble de la consommation peut temporairement excéder la cible d'inflation de la banque centrale, mais cette dernière peut se focaliser sur la trajectoire de moyen terme et donc choisir de ne pas réagir à ce qui ne serait en définitive qu'une « bosse » d'inflation. Il y aurait donc « double punition » : à la dégradation des conditions de profitabilité « au passif » s'ajouterait une absence d'ajustement de la rémunération de l'actif.

La « stagflation tolérée » est peu probable

Déterminer en temps réel ce qui relève d'un choc de demande et d'un choc d'offre peut être acrobatique, mais en simplifiant sans doute exagérément, on peut avancer que la vague d'inflation actuelle aux Etats-Unis est aujourd'hui essentiellement de nature « endogène », où c'est la vigueur de la demande – reflétée en particulier dans la progression très rapide des salaires – qui est son élément moteur, alors qu'en Europe, le choc d'offre – essentiellement l'élévation du prix du gaz – continue à être dominant.

L'évolution de la réflexion de la Réserve fédérale (Fed) depuis un an est particulièrement éclairante. Dans les premiers temps de la réouverture de l'économie au sortir de la pandémie – qui est intervenue plus tôt aux Etats-Unis que dans l'Union européenne (UE) – Jerome Powell a défendu l'idée d'une inflation transitoire et résisté aux appels à une normalisation rapide des taux directeurs. Toutefois, la forte baisse du taux de chômage, couplée à une absence de redémarrage du taux de participation au marché du travail, s'est traduite par une accélération très vive des salaires qui a surpris la Fed. L'analyse par composantes de l'indice des prix à la consommation aux Etats-Unis montre un élargissement, mois après mois, de la pression inflationniste à des secteurs qui n'étaient pas touchés directement par les perturbations des chaînes d'approvisionnement ou par la hausse du coût de l'énergie. La réaction, quand elle est finalement intervenue, a été forte, la Fed optant pour des hausses de taux à un rythme inconnu depuis 1994, et communique sur un taux « terminal » clairement en territoire restrictif. Certes, les marchés se focalisent sur l'impact à court terme de cette normalisation à marche forcée sur la croissance, et les anticipations d'une récession rapide se sont traduites par une inversion de la courbe des taux. Toutefois, en dépit de cette inversion, les taux US à 10 ans, légèrement inférieurs à 3 % à l'heure où nous écrivons ces lignes, sont de nouveau positifs ex ante en termes réels.

Dans la zone euro, la BCE a en définitive choisi de ne pas « accommoder » ce qui reste essentiellement un choc d'offre. En effet, elle parle aujourd'hui de faire revenir son taux directeur vers un niveau « neutre », qui se situe quelque part entre 1 % et 2 %, soit une augmentation très significative par rapport à son niveau de départ négatif. Dans le cas européen, la Banque centrale se focalise sur le risque de voir les anticipations d'inflation à long terme perdre leur ancrage. Les taux d'intérêt réels ex ante restent négatifs dans la plupart des pays de la zone euro, dont l'Allemagne et la France, mais ils le sont moins qu'avant la pandémie, lorsque le risque contre lequel la Banque centrale européenne (BCE) luttait était encore la possibilité de voir émerger une spirale déflationniste.

Bien sûr, la remontée des taux d'intérêt – couplée à des risques de récession élevés – peut se traduire par une augmentation des taux de défaut nuisible en définitive à la qualité de l'actif des investisseurs, mais la préférence générale des entreprises d'assurance – à laquelle l'environnement réglementaire contribue bien évidemment – pour des actifs peu risqués les rend au total plutôt résilientes.

L'expérience des années 1970 suggère toutefois qu'en matière de réaction à un choc inflationniste, ce n'est pas le « premier pas » qui définit le régime de politique monétaire, mais la capacité à maintenir une orientation restrictive alors même que la conjoncture s'est déjà fortement dégradée. De ce point de vue, le « moment clé » pour la Fed et la BCE est encore devant nous.

En effet, la Fed a remonté ses taux directeurs rapidement et fortement en 1973 et au début de 1974, lors du premier choc pétrolier. L'installation des Etats-Unis dans une inflation à deux chiffres sur l'ensemble de la décennie tient plutôt au fait que fin 1974/début 1975, la Banque centrale choisit de commencer à réduire ses taux d'intervention pour soulager une économie en pleine récession, alors même que l'inflation n'était pas encore sous contrôle. C'est ce « test de 1975 » que les banques centrales n'ont pas encore passé, laissant la porte ouverte à un scénario de « stagflation tolérée » au-delà de 2022 qui constituerait un défi significatif pour les entreprises d'assurance. Les prix à la consommation continueraient à progresser rapidement, entravant la croissance réelle, tout en laissant les taux d'intérêt réels ex ante en territoire très négatif.

Une telle éventualité nous paraît limitée aujourd'hui. La BCE intervient dans un contexte institutionnel et politique qui laisse peu d'espace à un dépassement prolongé de sa cible d'inflation de 2 %. A la différence de la Fed, qui suit nominalement un double objectif de stabilité des prix et de plein emploi, la BCE s'en tient exclusivement au premier selon le traité européen. Certes, on peut discerner un objectif implicite, la contribution à la survie même de

l'union monétaire, qui s'est matérialisé par la mise en place de programmes spécifiques de soutien aux signatures souveraines fragiles, compte tenu des risques spécifiques de fragmentation de la zone euro, mais ces derniers ne s'opposent pas à l'objectif général de limitation de l'inflation à 2 % à moyen terme. C'est même précisément parce que la BCE a révélé les contours de son instrument anti-fragmentation en juillet dernier – le Transmission Protection Instrument (TPI) – que l'on peut avoir confiance dans sa détermination à faire ce qu'il faut pour « casser » l'inflation. Comme l'a indiqué explicitement Christine Lagarde lors de sa conférence de presse, la décision du Conseil des gouverneurs de remonter ses taux d'intervention de 50 points de base dès juillet, allant au-delà de son intention affichée un mois auparavant, a été rendue possible par l'accord unanime obtenu en faveur du TPI. Plus la BCE se sent rassurée sur sa capacité à gérer les « effets secondaires » de sa normalisation des taux, plus elle peut avancer rapidement sur le retour de ses taux en territoire « neutre ».

Au-delà du choc actuel, des défis structurels lourds

Notre niveau d'inquiétude quant à la gestion du choc inflationniste actuel reste donc mesuré. Il nous faut toutefois explorer des sources plus durables de modification du régime d'inflation global. En particulier, les conséquences sur les prix à la consommation de la lutte nécessaire contre le réchauffement climatique nous semblent pouvoir être lourdes en tendance. Il s'agit en effet bien souvent de remplacer des technologies qui sont toxiques en termes d'émission de gaz à effet de serre, mais bon marché car bénéficiant d'années – voire de décennies – de « rendements d'échelle », par des technologies qui sont plus propres mais aussi plus chères. Certes, il existe certains exemples de baisse rapide du prix de produits « verts », par exemple la diminution rapide du coût de l'énergie solaire, mais ce n'est pas une règle générale. L'évolution du prix des batteries – l'une des clés de la transition dans des

secteurs comme l'automobile – en est une illustration. La dépendance de cette technologie à une ressource rare, le lithium, a interrompu la baisse tendancielle des coûts de production. Dans une large mesure, l'effet inflationniste de la transition est « dissimulé » par la volonté des gouvernements d'accommoder une partie de l'impact fiscalement – par exemple en subventionnant les technologies vertes. Une telle option se heurte toutefois, à moyen terme, au retour de taux d'intérêt réels positifs qui vont venir rappeler aux décideurs politiques le coût d'une dérive continue de la dette publique.

Le coût de la transition énergétique peut également transiter par le prix des importations. L'Union européenne a validé le principe de l'introduction d'une « taxe carbone » à la frontière. Du point de vue de la lutte contre le réchauffement climatique, cela nous paraît être une approche utile, ne serait-ce que parce qu'elle va inciter des pays aujourd'hui rétifs à s'engager dans la décarbonation de leur production à s'aligner sur les politiques – aujourd'hui pionnières – de l'UE, sans quoi ses efforts seront vains. Mais du point de vue de l'évolution des prix à la consommation, il va sans dire que ces mesures ajouteront à la pression déjà existante. La globalisation a été une source de désinflation parce qu'elle permettait aux consommateurs des pays « en surchauffe » de substituer à de la production domestique de la production en provenance de zones épargnées par la pression inflationniste – c'est encore le cas de la relation commerciale entre l'Occident et la Chine, puisque cette dernière échappe aujourd'hui au mouvement général de hausse des prix. La « taxe carbone » – que nous

jugeons encore une fois nécessaire – viendra réduire l'impact déflationniste des échanges internationaux.

En définitive, le secteur de l'assurance, comme le reste de l'économie, doit s'armer contre la possibilité de voir s'installer un « choc d'offre de long terme », qui, sans provoquer une phase d'inflation telle que celle que nous avons connue dans les années 1970, viendrait marquer la fin de la « grande modération » observée jusqu'à la pandémie, où l'inflation peinait à atteindre les 2 % dans les grandes économies développées.

Encore une fois, la question qui se poserait spécifiquement à l'industrie de l'assurance dans une telle configuration est celle de la réaction des taux d'intérêt. Notons qu'en plus d'un effet prix, la transition énergétique devrait se traduire par un besoin d'investissement supplémentaire, compte tenu du besoin de remplacement massif du capital productif actuel. Une poussée de l'effort d'investissement devrait se traduire par une élévation du taux d'intérêt d'équilibre, pour amener l'épargne au niveau nécessaire.

Notes

1. EIOPA, « *Insurance sector profitability and macro-economic environment* », *Financial Stability Report 4*, 2015.
2. 0,8 point pour les entreprises d'assurance « non-vie » et 1,4 point pour l'assurance vie, pour un point de pourcentage de plus d'inflation.

L'IMPACT DE L'INFLATION SUR L'ASSURANCE IARD

Paul Esmein

Directeur général adjoint, Covéa

La poussée inflationniste actuellement à l'œuvre a un impact significatif sur l'assurance IARD ⁽¹⁾, d'autant que cet impact se cumule avec la multiplication des sinistres climatiques. Dans un scénario d'inflation prolongée, l'effet sera particulièrement marqué sur les risques longs (responsabilité civile, construction, sécheresse...). Cela entraînera nécessairement des conséquences tarifaires, mais les assureurs disposent de leviers pour les atténuer. Plus généralement, cette situation rappelle l'importance de la mutualisation, et le poids de certains postes dans le coût de l'assurance.

La poussée inflationniste, que connaissent nos sociétés depuis maintenant plus d'un an, résulte de causes diverses mais bien établies : crise sanitaire, guerre en Ukraine, fortes tensions sur les marchés des matières premières, risques de pénuries, dérèglements des chaînes de valeurs internationales, transition énergétique...

Cette conjonction de facteurs a conduit à un phénomène inflationniste qui semble aujourd'hui solidement installé, même si l'humilité doit toujours nous conduire à éviter des conclusions trop définitives. Gardons par exemple en mémoire que, dans un passé pas si lointain, il existait un débat sur l'opportunité d'abaisser l'objectif d'inflation « proche mais inférieur

à 2 % » de la Banque centrale européenne (BCE), ce taux apparaissant à certains structurellement impossible à atteindre dans les économies mondialisées.

Quoi qu'il en soit, cette poussée inflationniste touche aujourd'hui l'ensemble des zones géographiques et l'ensemble des secteurs économiques, même s'il existe des contrastes significatifs selon les pays – a fortiori si l'on distingue les sources d'inflation (hausse des coûts de l'énergie vs inflation hors énergie). A titre d'illustration, les prévisions macroéconomiques de la Banque de France tablent sur une inflation de 5,6 % en 2022 puis 3,4 % en 2023 en France, soit un niveau élevé mais bien inférieur à celui que certaines études anticipent outre-Manche ⁽²⁾.

L'assurance IARD, plus particulièrement exposée à l'inflation

Les secteurs de l'assurance et de la réassurance n'échappent évidemment pas à ce phénomène inflationniste. Mais, comme très souvent en assurance, il existe des différences profondes d'impact entre les segments d'activité (épargne/retraite, assurance de personnes, assurance IARD des particuliers, assurance IARD pro/entreprises, grands risques...).

Parmi toutes ces lignes d'activité, c'est sans conteste l'assurance IARD – qu'il s'agisse de l'assurance des particuliers, des entreprises ou des grands risques – qui apparaît la plus directement et la plus immédiatement touchée par une forte augmentation de l'inflation (3). Elle présente en effet des caractéristiques qu'il faut bien avoir à l'esprit. Deux méritent notamment d'être soulignées :

- l'assurance IARD cumule une exposition à l'inflation « classique » décrite ci-dessus, avec une exposition propre liée à la forte croissance tendancielle des sinistres climatiques ;
- elle connaissait déjà une forte tension sur certains postes de dépenses depuis plusieurs années, alors même que l'inflation générale était très faible.

Le premier de ces deux effets est majeur. Les assureurs IARD doivent, en effet, faire face à une forte hausse de leur base de coût liée à l'inflation générale. Cela porte en premier lieu sur les charges d'indemnisation des sinistres : coût croissant ou indisponibilité de certaines pièces de réparation, tributaires des matériaux qui les composent (bois, acier, aluminium...) et des chaînes de production ; hausse du coût de la main d'œuvre et des frais d'expertise. Cela porte aussi sur leurs propres frais de fonctionnement : masse salariale, frais informatiques.

Mais, à ces effets « classiques » qui touchent aujourd'hui la plupart des entreprises dans le monde,

les assureurs IARD doivent ajouter une forte tendance inflationniste liée à la multiplication des sinistres climatiques. Et l'été 2022 que nous venons de traverser en a encore donné une sombre illustration : sur le seul territoire français, incendies de grande ampleur, vague de sécheresse record, orages intenses dans plusieurs régions, phénomènes de grêle d'une rare ampleur. Tout cela aura évidemment des conséquences significatives sur la charge des sinistres. Sans qu'il soit encore possible de l'estimer précisément, il est par exemple vraisemblable que la sinistralité liée à la seule sécheresse dépassera toutes celles des années précédentes, qui constituaient pourtant déjà des années record.

Ces effets constituent la matérialisation d'une tendance de fond qui se dessine depuis plusieurs années déjà. Un livre blanc (4), publié en janvier 2022 par Covéa, prévoit ainsi qu'à l'horizon 2050 on observera une augmentation entre +110 % et +130 % de la charge des sinistres liée aux inondations, et de +60 % pour celle liée à la sécheresse. Ces anticipations ne prennent en compte que les augmentations liées à la progression des phénomènes climatiques. Il convient donc de les ajouter aux prévisions d'inflation liées à la hausse moyenne du coût des réparations.

Le deuxième effet est probablement moins connu et mérite d'être souligné : les assureurs IARD observent déjà, depuis plusieurs années et en l'absence de tout phénomène général d'inflation, de fortes augmentations sur certains postes de coût. Cela concerne notamment les réparations automobiles (5) et l'indemnisation des sinistres corporels. Sur ce dernier point, l'augmentation des charges est portée par la création de nouveaux postes de préjudice et l'absence d'harmonisation dans l'évaluation entre les tribunaux.

Si l'on met tous ces éléments bout à bout, la difficulté de l'exercice apparaît clairement : les assureurs IARD sont confrontés à un double phénomène inflationniste (celui découlant de la situation économique d'ensemble, et celui lié aux phénomènes climatiques). Et tout cela s'ajoute aux pressions sur certains postes de charge qui préexistaient.

Des différences structurelles entre « branches courtes » et « branches longues »

De manière assez logique, l'impact de l'inflation est d'autant plus marqué que :

1. cette inflation s'installe dans la durée ;
2. les garanties sous-jacentes des contrats d'assurance se traduisent par des chroniques de règlement étalées dans le temps. Autrement dit, pour un niveau d'inflation donné, les conséquences ne sont pas du tout les mêmes selon que les sinistres sont réglés rapidement, notamment dans l'année de souscription du contrat (« branches courtes »), ou selon

qu'ils donnent lieu à un règlement plusieurs années après celle-ci (« branches longues », par exemple les garanties de responsabilité civile, l'assurance construction ou la sinistralité liée à la sécheresse).

Pour les branches courtes, l'effet va être au premier ordre d'augmenter la charge des sinistres et les frais généraux du niveau de l'inflation, avec un impact quasi direct sur le niveau de résultat.

L'effet est multiplicateur et donc beaucoup plus significatif sur les branches longues. Un modèle simplifié permet de s'en convaincre. On simule dans les tableaux 1 et 2 ci-dessous l'exemple (très théorique) d'une garantie de branche longue se matérialisant par un sinistre réglé par dixième sur 10 ans ⁽⁶⁾.

Tableau 1 - Modélisation « pré-inflation »

		Année N, phase stationnaire sans inflation										
	Référence	Base	Exercice de survénance N-9 à N									
Primes	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Charge (FG + sin payés)*	N	N-1	N-2	N-3	N-4	N-5	N-6	N-7	N-8	N-9		
1	10,00	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
2	10,00	10,00	10,00	10	10	10	10	10	10	10	10	10
3	10,00	10,00	10,00	10,00	10	10	10	10	10	10	10	10
4	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10	10	10	10	10	10	10
5	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10	10	10	10	10	10
6	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10	10	10	10	10
7	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10	10	10	10
8	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10	10	10
9	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10	10
10	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00

Tableau 2 - Ajout d'une inflation complémentaire de 2 % par an sur 10 ans

		Année N, inflation à 2 % pendant 10 ans										
	Référence	Base	Exercice de survénance N-9 à N									
Primes	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Charge (FG + sin payés)*	N	N-1	N-2	N-3	N-4	N-5	N-6	N-7	N-8	N-9		
1	10,20	10,20	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
2	10,40	10,40	10,20	10	10	10	10	10	10	10	10	10
3	10,61	10,61	10,40	10,20	10	10	10	10	10	10	10	10
4	10,82	10,82	10,61	10,40	10,20	10	10	10	10	10	10	10
5	11,04	11,04	10,82	10,61	10,40	10,20	10	10	10	10	10	10
6	11,26	11,26	11,04	10,82	10,61	10,40	10,20	10	10	10	10	10
7	11,49	11,49	11,26	11,04	10,82	10,61	10,40	10,20	10	10	10	10
8	11,72	11,72	11,49	11,26	11,04	10,82	10,61	10,40	10,20	10	10	10
9	11,95	11,95	11,72	11,49	11,26	11,04	10,82	10,61	10,40	10,20	10	10
10	12,19	12,19	11,95	11,72	11,49	11,26	11,04	10,82	10,61	10,40	10,20	10,20

* Charge (frais généraux + sinistres payés).

Source : Covéa.

L'effet de l'inflation est d'augmenter le niveau des règlements, année après année, et ce, même pour les règlements à venir des exercices passés (le triangle des règlements, en bas à gauche).

Sur la survenance future, si le niveau de prime reste inchangé, l'effet de l'inflation va générer une hausse sensible de la charge des sinistres et dégrader fortement le résultat technique. Si on intègre maintenant les produits financiers (7), dont la prise en compte est fondamentale pour l'équilibre des garanties des branches longues, on arrive à compenser partiellement cet effet ; le niveau de compensation dépendant du différentiel entre le rendement moyen des actifs et le niveau d'inflation.

Tableau 3 - Effets de l'inflation sur le résultat en intégrant les produits financiers

	Base avant choc inflation	Inflation 2 % sur 10 ans	
		Rendement des actifs constant	Avec rendement des actifs de +0,2 % par an
Prime	100	100	100
Charge totale sur les 10 ans	100	111,7	111,7
Produits financiers	12,4	11,7	17,3
Résultat théorique sur 10 ans	12,4	0	5,6

Source : Covéa.

L'impact est encore plus fort si on considère l'effet sur le provisionnement total de la garantie en fin d'exercice N (le provisionnement théorique est égal à la somme des valeurs du triangle des décaissements futurs).

Tableau 4 - Effets de l'inflation sur le provisionnement

	Base avant choc de l'inflation	Choc de l'inflation 2 % sur 10 ans	
		Rendement des actifs constant	Avec rendement des actifs de +0,2 % par an
Charge N	100	102	102
Provisions financières N	450	494	494
Produits financiers N	12,4	12,4	13,6
Produits financiers futurs	41,5	39,4	57,4
Charge théorique 10 ans	496,1	544,2	525

Source : Covéa.

Le choc inflationniste a un effet important sur l'évolution du montant des provisions, très significatif par rapport au niveau annuel des primes en jeu.

Ces modélisations sont évidemment sensibles à plusieurs facteurs : par exemple la durée pendant laquelle l'inflation s'installe, la différence entre son niveau et l'augmentation du taux de rendement des actifs...

D'autres effets plus complexes à appréhender, liés à des changements de comportement

Au-delà des effets mécaniques sur le coût des sinistres – et de manière plus étalée dans le temps sur les produits financiers – décrits ci-dessus, l'inflation pourrait avoir des effets indirects sur l'assurance en raison des changements de comportement des assurés.

Sans que cette liste soit exhaustive, on peut par exemple envisager :

- des impacts sur la fréquence de sinistre découlant des contraintes en matière de pouvoir d'achat. Les effets peuvent toutefois se contrebalancer : en assurance automobile, on peut par exemple envisager une baisse des kilomètres parcourus et donc de la fréquence des sinistres, en raison de la hausse du prix de l'essence ; mais on peut également anticiper une poursuite du vieillissement du parc automobile (8), favorisant une augmentation des pannes et des interventions d'assistance ;
- une augmentation des incendies graves, liée à la possible multiplication des modes de chauffage alternatifs (bois, etc.) ;
- une tendance à la révision des garanties, les assurés souhaitant diminuer leurs cotisations d'assurance en optant pour des formules moins protectrices.

Quelles pistes d'action pour limiter l'impact sur les tarifs ?

Dans ce contexte complexe, un enjeu fondamental pour les assureurs, et a fortiori pour les acteurs mutualistes qui ont généralement des objectifs de rentabilité technique plus réduits que leurs pairs, est d'éviter que cette poussée inflationniste ne se traduise par une augmentation trop forte et trop brutale des primes d'assurance.

S'il n'existe pas de recette miracle – sur le moyen terme, une augmentation des charges se reflète inéluctablement dans les tarifs –, il peut exister des possibilités de lisser les choses dans le temps. Surtout, les assureurs disposent de leviers qui peuvent être actionnés, et qui constituent souvent la poursuite d'actions déjà mises en œuvre. Cela passe par exemple par la maîtrise des coûts de réparation (pour l'assurance automobile : passage par les garages agréés, recours à la réparation plutôt qu'au remplacement, utilisation de pièces de réemploi ; pour l'assurance habitation : poursuite du développement du gré à gré et de la réparation en nature, etc.), par la diminution des charges d'expertise (développement de modes d'expertises à distance, réévaluation des seuils, etc.) ou encore par le développement de politiques de « centrale d'achat » là où cela est pertinent. Cela passe également, comme pour toutes les entreprises, par une attention soutenue au niveau des frais généraux, et donc aux processus internes.

Au-delà de ces actions individuelles, dont la logique est simple à comprendre mais qui sont parfois complexes à mettre en œuvre, se posent des questions collectives pour l'ensemble de notre société. Et celles-ci seront nécessairement soulevées avec une acuité croissante dans les années à venir, si l'inflation se maintient à un niveau élevé, avec des conséquences directes sur le pouvoir d'achat.

- En premier lieu, quel niveau de solidarité voulons-nous au travers des mécanismes nationaux de mutua-

lisation ? Il faut à cet égard rappeler une vérité fondamentale de l'assurance : le coût d'une garantie donnée est beaucoup plus faible lorsque les assureurs disposent d'une base de mutualisation étendue. C'est ce phénomène qui permet par exemple, au travers du régime des catastrophes naturelles, de protéger l'ensemble des assurés en France contre des périls majeurs (inondations, sécheresse, tremblements de terre) pour un coût unitairement très modéré – en moyenne quelques dizaines d'euros par an. C'est également cela qui permet d'éviter que des pans entiers du territoire deviennent difficilement assurables et donc difficilement habitables. Cela mérite d'être souligné, à l'heure où certains s'interrogent sur l'opportunité de limiter le périmètre de ce régime sur certains périls (sécheresse). Il n'est certes pas contestable que le coût de la sécheresse augmentera beaucoup dans les années qui viennent, mais l'inflation globale pour les assurés serait substantiellement plus importante si le régime des catastrophes naturelles était amputé sur ce point. Cette question peut se poser de la même manière sur d'autres périls, par exemple le risque agricole ou encore la couverture de potentielles futures pandémies.

- En second lieu, comment limiter l'inflation continue liée à l'incertitude des évaluations judiciaires, notamment pour les sinistres corporels ? Cette question semble peu politiquement correcte : nous estimons collectivement que chaque victime doit être indemnisée à la hauteur de la totalité du préjudice subi, et quoi de mieux en apparence qu'une évaluation totalement libre et indépendante pour estimer ce dernier ? Ce dernier point est pourtant en pratique contestable : outre que des travaux montrent bien que, pour une situation donnée, le jugement peut différer substantiellement d'un juge à un autre [Kahneman *et al.*, 2021], l'absence de barème d'indemnisation précis a conduit à une inflation continue du coût de ces sinistres au cours des dernières années. La judiciarisation massive de ces sinistres conduit aussi à limiter la possibilité pour les assureurs d'accompagner les victimes au-delà des seuls règlements financiers.

- Enfin, une réflexion pourrait être conduite sur le coût cumulé des exigences réglementaires et plus

encore sur leur évolution dans le temps. Là encore, cette piste de réflexion semble hardie, tant personne ne peut par exemple contester l'impératif de lutter contre le blanchiment des capitaux, de poser un cadre vigilant sur la protection des données, ou encore de limiter nos émissions carbone. Ces objectifs sont des évidences, et la légitimité des réglementations associées incontestable. Pour autant, c'est le calibrage de ces réglementations, qui se traduisent souvent par des obligations de résultat, qui mérite d'être interrogé. Car la charge associée, de mise en œuvre ou de fonctionnement récurrent, souvent très élevée peut conduire à poser la question de l'adéquation entre l'exigence fixée, et le coût mis in fine à la charge des assurés. Cette dimension est souvent absente lors de la prise de décision, a fortiori lorsqu'il s'agit de réglementations évoluant au cours du temps et dont la portée dépasse l'objectif initialement défini.

Le secteur de l'assurance dispose de la capacité à faire face à un phénomène inflationniste, qui ne constitue pas une nouveauté et qui a déjà été observé, même si c'était sous une autre forme, par le passé. Il est néanmoins nécessaire de l'appréhender dans sa globalité, et de mesurer qu'à minima certaines de ses composantes auront un caractère profondément durable dans le temps (poids des sinistres climatiques, coûts associés à la transition énergétique...). Cela impose donc une réflexion sur la nécessité d'évolutions structurelles. Cette réflexion doit être menée au niveau des assureurs : par exemple, comment bâtir un modèle industriel permettant l'utilisation bien plus importante de pièces de réemploi ? ⁽⁹⁾ Ou encore, comment développer de nouveaux outils de prévention des risques sécheresse et inondation pour accompagner nos sociétaires ? Mais elle devra également l'être au niveau des pouvoirs publics, au travers des dispositifs de mutualisation nationaux et de l'encadrement législatif et réglementaire des activités d'assurance.

Notes

1. *Incendie, accidents et risques divers.*

2. *Selon une étude récente de la banque américaine Citi, l'inflation pourrait atteindre 18,6 % au Royaume-Uni début 2023.*

3. *L'assurance vie, telle que pratiquée en France, est évidemment très sensible au niveau des taux d'intérêt, qui est souvent étroitement lié aux anticipations d'inflation. Mais, jusqu'à une certaine limite, cette hausse a plutôt un effet bénéfique puisqu'elle permet de relever graduellement les taux servis aux assurés vie, en baisse constante depuis plusieurs années. S'agissant des garanties de santé/prévoyance, l'impact de l'inflation sur les assureurs semble relativement contenu à court terme ; à horizon de moyen terme, on peut néanmoins anticiper une tension sur le pouvoir d'achat des professionnels de santé, qui pourrait se traduire par la revalorisation de certains actes médicaux.*

4. *Covéa, livre blanc « Changement climatique et assurance : quelles conséquences sur la sinistralité à horizon 2050 ? », janvier 2022. https://www.covea.eu/sites/default/files/2022-02/202202_Livre_Blanc_Cov%C3%A9a_Risques_Climatiques.pdf*

5. *Sur le poste des bris de glace, on observe par exemple depuis plusieurs années des augmentations comprises entre 5 % et 8 % par an.*

6. *Coût des sinistres + frais généraux = 10, chaque année.*

7. *Hypothèse d'un taux de rendement constant de 2 % par an, puis d'un rendement supplémentaire chaque année de 0,2 %.*

8. *Tendance qui est très nette depuis plusieurs années.*

9. *Cet objectif serait toutefois facilité par une évolution de la réglementation, qui impose aujourd'hui un accord explicite pour l'utilisation de pièces de réemploi.*

Bibliographie

KAHNEMAN D. ; SIBONY O. ; SUNSTEIN C., *Noise: A flaw in Human Judgment*, Little Brown & Company, 2021.

COMMENT COUVRIR LE RISQUE D'INFLATION ? TOUT DÉPEND DU RÉGIME MACROÉCONOMIQUE (I)

Marie Brière

Head of Investor Intelligence & Academic Partnerships, Amundi Institute

Senior affiliate researcher, Université libre de Bruxelles

Quelle devrait être l'allocation d'actifs stratégique optimale pour les investisseurs qui cherchent à couvrir le risque d'inflation ? La réponse à cette question simple dépend cruciallement du régime macroéconomique. La diversification est également essentielle.

Les innovations en matière d'investissement

L'inflation est de retour. Après la pandémie de Covid-19, le rebond de la demande de biens n'a pas été entièrement satisfait par l'offre. La guerre en Ukraine a continué de perturber cette offre, notamment pour les matières premières. Cette évolution de l'environnement inflationniste a été remarquable et, dans ce contexte, l'un des principaux défis pour de nombreux investisseurs institutionnels est aujourd'hui la préservation du capital en termes réels, tandis que pour les investisseurs individuels, il s'agit de constituer un portefeuille qui suive le coût de la vie.

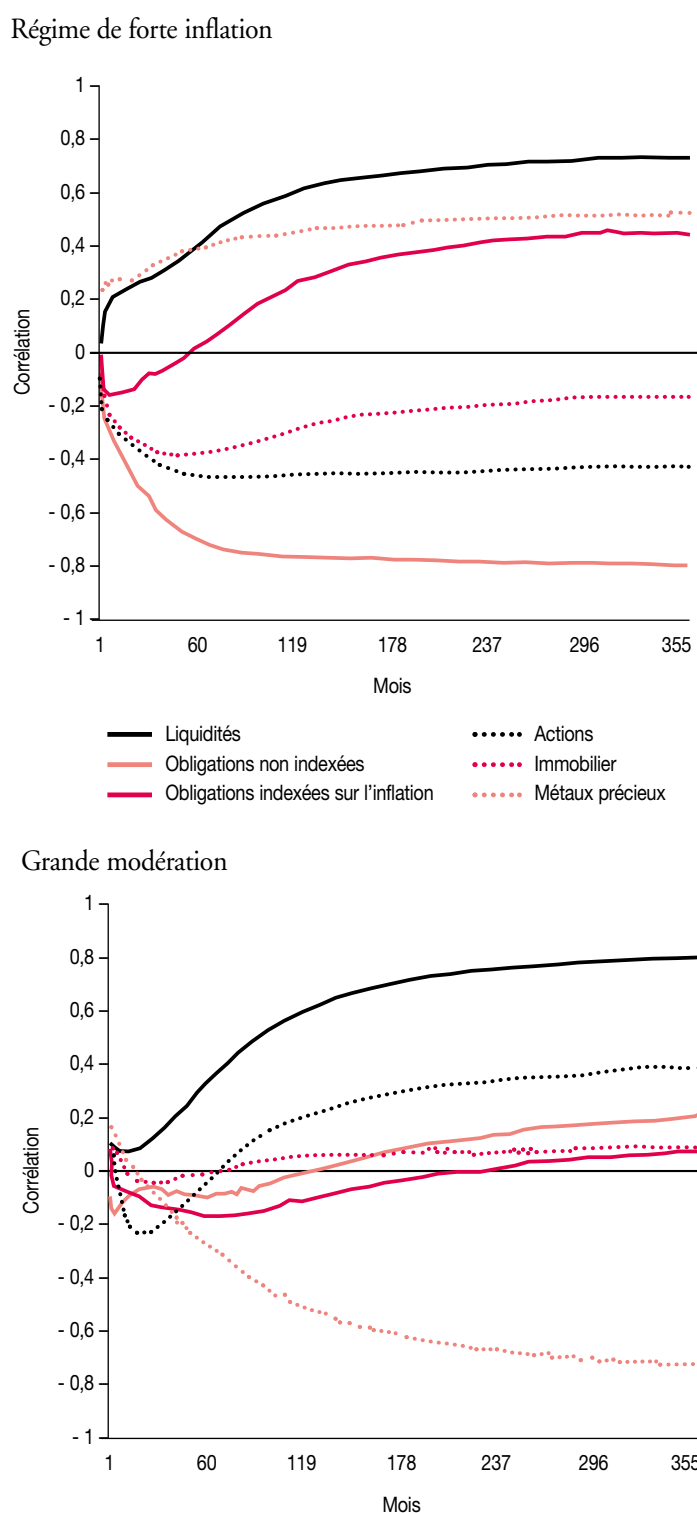
Une observation importante est que le pouvoir de couverture de l'inflation des différentes classes d'actifs a considérablement évolué au cours de l'histoire, en fonction de l'environnement macroéconomique. Les cinquante dernières années peuvent être sommairement divisées en deux régimes. Les années 1970 et 1980 ont été marquées par une forte instabilité macroéconomique et des chocs inflationnistes du côté de l'offre (par exemple, les chocs pétroliers de 1973 et 1979), qui ont eu tendance à être contracycliques. Cela implique que les chocs inflationnistes ont eu un effet défavorable sur les marchés d'actions, comme sur les marchés obligataires. En revanche, l'environnement qui a prévalu après les années 1990 et 2000 était totalement différent, avec des chocs économiques beaucoup plus faibles (la « grande modération » selon les termes d'Alan Greenspan), et

des chocs inflationnistes de nature procyclique. Toute hausse de l'inflation durant cette période était un signe de surchauffe. Elle coïncidait souvent avec une hausse des marchés d'actions mais une baisse des marchés obligataires, bien que moins prononcée. En effet, tout au long de la période, la prime de risque d'inflation intégrée aux rendements obligataires s'est contractée, les banques centrales ayant gagné en crédibilité et les anticipations d'inflation s'étant stabilisées.

Dans un travail de recherche [Brière et Signori, 2012], nous avons étudié le cas d'un investisseur qui cherche à préserver son capital contre le risque d'inflation et, si possible, à obtenir des rendements supérieurs à l'inflation. En utilisant un modèle économétrique adéquat, nous avons étudié la dynamique conjointe de six classes d'actifs (2), de l'inflation et des variables économiques, et nous avons utilisé ce modèle pour simuler les rendements à long terme de ces actifs et l'inflation. Cela nous a permis d'étudier la dynamique à long terme des actifs en présence d'inflation et de déterminer l'allocation d'actifs optimale permettant de préserver le capital de l'inflation, c'est-à-dire offrant la plus faible probabilité de perte, et ce pour différents horizons d'investissement. Une première observation est que les corrélations des différentes classes d'actifs avec l'inflation varient largement selon les régimes économiques, comme le montre la figure 1 ci-contre. Les actions par exemple, pour des horizons de moyen à long terme, montrent une corrélation négative avec l'inflation dans le premier régime, qui est marqué par des chocs d'inflation d'offre élevés, alors que la corrélation avec l'inflation était positive pendant la grande modération.

Le marché actions présente une hétérogénéité considérable dans sa capacité à couvrir l'inflation [Ang, Brière et Signori, 2012]. Historiquement, les actions présentant une faible corrélation avec l'inflation – de faibles bêtas d'inflation – étaient plutôt situées dans les secteurs de la technologie (les entreprises technologiques bénéficiant souvent d'un avantage par leur capacité à maintenir les prix des produits innovants) et du pétrole et du gaz (qui bénéficient de la hausse des prix des matières premières). Au sein d'un

Figure 1 - Corrélation entre les classes d'actifs et l'inflation en fonction de l'horizon d'investissement*



* Corrélations estimées sur la dynamique des rendements des actifs simulés (modèle vectoriel-auto-régressif estimé sur chaque régime), en ordonnées, horizons de 1 mois à 30 ans.

Source : calculs des auteurs.

même secteur, il existe également une hétérogénéité considérable entre les entreprises, qui peuvent avoir des capacités très différentes à répercuter sur les consommateurs les augmentations de prix résultant des mouvements des prix des intrants, tels que les matières premières, les coûts de main-d'œuvre et les taux d'intérêt. Nous avons également constaté que les bêtas d'inflation présentent une variation prononcée dans le temps. Jusqu'à 20 % des actions, en moyenne, voient leur bêta à l'inflation changer de signe d'une année sur l'autre. La variation substantielle des bêtas d'inflation rend difficile l'identification d'actions qui offrent une bonne couverture ex ante de l'inflation.

Les probabilités de ne pas compenser la perte due à l'inflation pour les différentes catégories d'actifs sont également très différentes sur les deux régimes macroéconomiques identifiés, comme le montre le tableau 1 ci-dessous. Pour toutes les catégories d'actifs, à l'exception des bons du Trésor, les probabilités de perte diminuent fortement avec l'horizon d'investissement. A court terme, les bons du Trésor ont la probabilité la plus faible de ne pas compenser l'inflation dans le

premier régime macroéconomique, alors qu'il s'agit des obligations nominales dans le second régime. L'excellente performance des obligations nominales est spécifique de la période prolongée de désinflation. A long terme, les actions, l'immobilier et les bons du Trésor offrent les probabilités les plus faibles de ne pas compenser l'inflation sur le premier régime ; tandis qu'il s'agit des obligations nominales, des métaux précieux, de l'immobilier et des obligations indexées sur l'inflation dans le second.

L'allocation stratégique optimale couvrant le risque d'inflation diffère donc fortement selon les régimes macroéconomiques. Dans un régime macroéconomique volatil, marqué par des chocs d'inflation élevés, comme celui des années 1970 et 1980, un investisseur cherchant simplement à couvrir son capital contre l'inflation devrait principalement investir dans des bons du Trésor lorsque son horizon d'investissement est court, et devrait augmenter la part d'actions dans son portefeuille lorsque l'horizon augmente. Dans un environnement économique plus stable (tel que celui connu depuis les années 1990 pendant la

Tableau 1 - Probabilités de perte de valeur réelle des classes d'actifs*

Horizon	2 ans	5 ans	10 ans	30 ans
Panel A : régime de forte inflation				
Bons du Trésor	17 %	21 %	18 %	9 %
Obligations (non indexées)	38 %	34 %	30 %	20 %
Obligations indexées sur l'inflation	48 %	43 %	39 %	29 %
Actions	38 %	29 %	21 %	7 %
Immobilier	45 %	41 %	34 %	22 %
Métaux précieux	48 %	47 %	47 %	46 %
Panel B : grande modération				
Bons du Trésor	22 %	34 %	47 %	69 %
Obligations (non indexées)	16 %	6 %	3 %	0 %
Obligations indexées sur l'inflation	29 %	22 %	18 %	14 %
Actions	31 %	31 %	33 %	33 %
Immobilier	29 %	22 %	15 %	4 %
Métaux précieux	25 %	11 %	5 %	0 %

* Estimations de la probabilité de ne pas compenser l'objectif d'inflation fondées sur une simulation de la dynamique des rendements des actifs (modèle vectoriel-auto-régressif estimé sur chaque régime).

Source : calculs des auteurs.

« grande modération »), le portefeuille optimal change radicalement. Investi principalement en bons du Trésor lorsque son horizon de placement est court, notre investisseur devrait augmenter la part des obligations nominales, des métaux précieux et des actions lorsque son horizon augmente. Dans les deux régimes économiques, le fait d'avoir un objectif de taux de rendement réel plus ambitieux (de 1 % à 3 %) conduit automatiquement à consacrer un poids plus important aux actifs risqués, notamment les actions, l'immobilier et les métaux précieux, qui permettent d'obtenir des rendements plus élevés (avec en contrepartie une probabilité plus importante de ne pas compenser l'inflation). Dans tous les cas, la diversification du portefeuille est essentielle parce qu'elle réduit considérablement la volatilité des actifs et donc la probabilité de ne pas atteindre l'objectif de rendement réel.

Dans l'environnement actuel marqué par une grande incertitude économique, la préservation du capital en termes réels est loin d'être aisée. La grande modération est vraisemblablement terminée. Les performances exceptionnelles des obligations nominales au cours des vingt dernières années étaient liées à la désinflation qui s'est produite pendant cette période, et ne devraient pas se poursuivre dans un avenir proche. Les propriétés de stabilité des bons du Trésor en tant que couverture satisfaisante de l'inflation (les banques centrales augmentaient régulièrement leurs taux pour lutter contre l'inflation avant la crise des *subprimes*) seront également remises en question

dans un environnement de politique monétaire non conventionnelle. Deux messages clés sont à retenir. Les propriétés de couverture contre l'inflation des actions dépendent de manière cruciale de la nature des chocs inflationnistes dans l'économie. Un deuxième message clé est que la diversification est capitale : aucune classe d'actifs individuelle ne peut couvrir l'inflation aussi efficacement qu'un portefeuille diversifié.

Notes

1. Cet article a été traduit par Pierre-Charles Pradier, à l'aide de *Deepl.com*

2. Bons du Trésor, obligations nominales, obligations indexées sur l'inflation, actions, métaux précieux et immobilier.

Bibliographie

ANG A. ; BRIÈRE M. ; SIGNORI O., "Inflation and Individual Equities", *Financial Analyst Journal*, vol. 68, n° 4, juillet-août 2012, pp. 36-55.

BRIÈRE M. ; SIGNORI O., "Inflation Hedging Portfolios: Economic Regimes Matter", *The Journal of Portfolio Management*, vol. 38, n° 4, été 2012.

ASSURANCE ET INFLATION

Jean-Paul Faugère

Vice-président, Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR)

La résurgence de l'inflation, qu'elle soit temporaire ou plus durable, induit une réflexion nouvelle des assureurs sur leur gestion, voire sur leur stratégie. Le coût des sinistres, la maîtrise des frais, l'évolution de l'offre produits et celle des actifs seront des déterminants forts de la rentabilité et de la solvabilité. Les défis renouvelés de l'assurance en France doivent être relevés avec une anticipation suffisante, y compris en modélisant les scénarios défavorables en toute transparence. Cette transparence témoignera de la solidité des acteurs et confortera la confiance.

L'année 2022 sera sans doute une année charnière dans l'histoire : le retour de la guerre en Europe à la suite de l'invasion russe en Ukraine, la fin d'une interminable pandémie, l'évidence de plus en plus manifeste du risque climatique... Tout ceci marquera notre histoire économique. Le retour brutal de l'inflation est l'un des symptômes de la rupture avec les vingt premières années du siècle.

Je rends hommage à la revue *Risques* d'avoir identifié le sujet depuis longtemps déjà. Le dossier sur le possible retour de l'inflation publié dans le n° 126 de juin 2021 posait toutes les questions et énumérait les risques pour le secteur de l'assurance alors même que l'on semblait désespérer d'atteindre un niveau de hausse des prix s'écartant d'un étiage jugé trop faible, bien en deçà des 2 % totémiques.

Qu'en est-il aujourd'hui, maintenant que l'inflation est réapparue ? Comment conjuguer « assurance et inflation » en 2022 ?

La réponse dépendra de trop nombreuses variables, à commencer par le caractère conjoncturel ou non de l'inflation. Les économistes avaient d'abord associé le retour d'une hausse significative de l'indice du prix au renchérissement des matières premières importées et des prix des produits agricoles. L'importance des plans de relance à la suite de la pandémie, en particulier aux Etats-Unis, justifiait aussi une forme de surchauffe dont on pouvait penser les effets transitoires.

L'inflation s'est finalement diffusée plus largement ; sans doute sera-t-elle donc plus persistante qu'anticipé. Pour autant la réaction des banques centrales sera nécessairement à la mesure du phénomène et permettra de ramener l'inflation à son objectif de 2 % à l'horizon 2024 selon les prévisions actuelles de la Banque centrale européenne (BCE).

Et nous arrivons à la deuxième variable, évidemment essentielle pour notre secteur, le niveau des taux d'intérêt. Là encore la transition fut brutale avec une hausse de 200 points de base de l'OAT 10 ans en

six mois ! Comment ne pas voir une relation entre les deux phénomènes : l'inflation a fait changer le paysage des taux. Et d'ailleurs la photographie mérite d'être faite en taux réel comme en nominal. La couleur de la photo n'est pas la même dans les deux cas ! Paradoxalement, l'envolée des taux d'intérêt nominaux ne compense que partiellement l'inflation, plongeant les taux réels en territoire négatif.

Et j'évoque d'un mot deux autres variables évidemment décisives que les économistes pourraient analyser mieux que moi : le niveau des salaires et l'évolution de la croissance. Dans cet univers nouveau le nombre d'inconnues majeures est élevé. Et les modèles ne peuvent guère donner de certitudes. Je ne pourrai donc sur ce thème « assurance et inflation » que faire quelques observations, et laisser le lecteur à ses réflexions, tout en rappelant, en tant que superviseur, que l'approche prudente de cette *terra incognita* impose de prendre en compte tous les scénarios et de s'y préparer comme le prévoit la directive Solvabilité II.

Quelques observations techniques

A l'actif, deux tiers des placements des assureurs français sont peu ou pas indexés sur l'inflation si l'on se réfère à la situation de la fin 2021, ce qui affecte leur valeur de marché. Les obligations à taux variables ne représentaient à cette même date que 5 % des placements, et les obligations indexées 2 %.

Au passif, en assurance non-vie, le coût des sinistres suit généralement l'évolution générale des prix. Mais son augmentation peut être supérieure comme on l'observe souvent dans les domaines de la construction, des réparations automobiles ou de la santé. Les assurances multirisque habitation (MRH) et multirisque immeuble (MRI) subissent les augmentations de prix des matériaux et des coûts d'intervention des professionnels du bâtiment ; en assurance automobile, le coût moyen des pièces de rechange était déjà en

augmentation avant même le retour officiel de l'inflation et la tendance semble devoir persister, sauf à présumer une évolution rapide de la pratique sur le recyclage des pièces détachées ou des pratiques commerciales des constructeurs. Il y a donc un risque de désajustement avec le niveau de la prime calculée dans un régime d'inflation antérieure moins élevé. Ce désajustement n'est réellement sensible que pour les branches longues pour lesquelles la révision des tarifs ne peut pas utilement intervenir, par exemple en construction, en responsabilité civile médicale ou automobile et en prévoyance. Le cas des rentes doit être mis à part, l'indexation des rentes n'étant en général pas prévue par le contrat, même si des revalorisations peuvent être consenties selon des modalités et dans des limites qu'il prévoit.

Le superviseur sera en tout cas attentif au niveau du provisionnement dans les comptes des organismes d'assurance. Le bilan prudentiel en normes Solvabilité II doit en effet refléter la meilleure estimation de la sinistralité future, en particulier en non-vie. Les anticipations d'inflation propres à chaque ligne d'activité doivent donc être intégrées dans les méthodes de calcul qui ne peuvent se fonder sur les seules données historiques. La Compagnie nationale des commissaires aux comptes dans sa note sur l'arrêté des comptes au 30 juin 2022 fait une observation similaire sur les provisions techniques en normes sociales.

En assurance vie, l'inflation n'a pas en général d'effet mécanique sur le niveau des prestations ; en revanche le provisionnement doit intégrer la vision prospective d'évolution des frais de gestion. Les générateurs de scénarios économiques (GSE) doivent notamment prendre en compte ce nouvel environnement.

De manière plus générale, le secteur de l'assurance appartenant à l'ensemble économique des services, la ressource humaine y tient un rôle central. Dans le contexte inflationniste global qui touche le pouvoir d'achat des Français, la question des salaires se pose donc inévitablement. Et cela d'autant plus que le marché de l'emploi, à tous les niveaux de qualification et dans tous les secteurs, devient plus tendu, et pourrait

le rester malgré le chômage résiduel élevé. L'évolution démographique ne pourra d'ailleurs qu'accroître une tendance probablement structurelle. Inflation et compétition pour attirer et retenir les talents joueront dans le sens d'une évolution des rémunérations plus dynamique qu'au cours des années passées.

Par ailleurs, les rendements obligataires des placements en non-vie restent encore inférieurs à l'inflation malgré les récentes progressions, il n'est pas invraisemblable que la pression à la hausse des primes soit sensible. Le contexte très concurrentiel de ces marchés demeure cependant une contrainte forte qui pousse l'ensemble des acteurs à des optimisations constantes, en particulier via la digitalisation.

Cela amène à croire que structurellement le secteur de l'assurance non-vie devra consentir des efforts de productivité comme en vivent depuis longtemps déjà les grandes industries, et qu'il devra être plus que jamais en mouvement pour relever le défi de l'inflation.

Dans les branches santé (en non-vie, comme en vie), les données sont du même ordre, avec une poussée de l'inflation du coût des soins que le vieillissement de la population et le progrès des techniques thérapeutiques rendent incompressible. Les efforts de gestion, en particulier sur la maîtrise des frais, toujours aussi cruciale, devront donc se poursuivre, encore et toujours, dans ce domaine particulièrement sensible. Jusqu'à quel point cela sera-t-il possible à géométrie constante ? Cette question s'est posée et se posera. Elle relève de la stratégie des acteurs eux-mêmes avant même d'être un sujet de politique publique. Nul doute en tout cas que l'attachement des Français à leur assurance complémentaire santé sera toujours aussi fort, et que l'inflation ressentie en ce domaine ne peut pas être indolore, alors même que les exigences prudentielles ne sauraient être relâchées.

Enfin, dans les branches non-vie, un mot sur les assurances bénéficiant aux entreprises, qu'il s'agisse d'incendie, de responsabilité civile ou de tous les autres risques de dommages, dont le risque cyber : l'inversion des tendances, après des années de baisse des primes

est antérieure au retour de l'inflation ; mais le fait est que depuis ce retour la remontée semble s'accroître. La question semble parfois d'ailleurs se déplacer du montant de la prime – en hausse – vers le champ des couvertures – en baisse –, car les exclusions semblent s'étendre. Bien sûr c'est une question pour la compétitivité et la résilience de notre tissu entrepreneurial. On peut sans doute espérer l'aboutissement des réflexions lancées sur les captives de réassurance qui ne peuvent toutefois concerner qu'un nombre limité d'entreprises ayant la capacité de suivre ce risque. Mais au-delà de cette perspective par nature très ponctuelle, il est souhaitable que la chaîne des professionnels, depuis le courtage jusqu'au réassureur, retrouve un nouvel équilibre, avec un régime de croisière incluant le risque cyber, ce qui prendra sans doute encore quelques années mais n'en est pas moins essentiel pour l'économie. Il ne serait d'ailleurs pas raisonnable de laisser le champ libre à des acteurs non européens ou de tabler a priori sur des interventions de la puissance publique en réassurance selon un réflexe bien français. Les équilibres peuvent et doivent s'établir dans une économie de marché, hors les risques systémiques manifestement exceptionnels et non mutualisables.

Le cas particulier de l'assurance vie

Dans son article (1), Patrick Artus en juin 2021 évoquait à propos de l'inflation le « pire scénario ». Il voyait dans le retour de l'inflation le catalyseur d'une perte de parts de marché et d'une forte consommation de fonds propres. Dans le même dossier (2), Philippe Trainar concluait également de manière plutôt pessimiste. Et l'on voit aujourd'hui certains observateurs évoquer telle Cassandre le risque de rachats massifs pouvant entraîner la liquidation à perte de portefeuilles obligataires... *Horresco referens* !

Le superviseur ne peut manquer d'être vigilant dès lors que de telles perspectives sont évoquées. Et de

fait, les sociétés d'assurance se prêtent aux *stress tests* sous notre contrôle. Et rien à ce jour ne met en cause la résilience des assureurs, y compris dans les scénarios les plus exigeants.

Au demeurant, nous avons connu une très longue période de taux très bas, voire négatifs, que les assureurs ont traversé en dépit des tensions que ce contexte inimaginable a créées, avec des exigences en capital qui ont crû significativement. A l'inverse, la remontée des taux donne mécaniquement, toutes choses égales par ailleurs, un peu de souplesse dans un premier temps comme en témoigne la remontée des taux moyens de couverture du capital de solvabilité requis (SCR). La baisse de la valeur des obligations à taux fixe est en effet en moyenne plus que compensée par la baisse de la valorisation des engagements au passif du fait d'une durée plus longue.

Pour autant la question de l'inflation mérite l'attention, parce qu'elle est fondamentalement nouvelle après des décennies de faible hausse des prix et corrélativement de baisse de taux. Au-delà des ajustements dans les modèles et les GSE pour intégrer l'inflation des coûts, au-delà même des effets négatifs que suscite la volatilité des marchés, force est de reconnaître que nous sommes en terrain inconnu.

Mais les assureurs ne sont pas démunis. Ils l'ont montré en période de taux bas. Nul doute qu'ils s'emploieront à le montrer aussi en ces temps d'inflation, qu'elle soit transitoire ou non. Les ressources de la provision pour participation aux excédents (PPE), qui globalement s'établit à plus de 5 % des provisions techniques, constituent une réserve soigneusement constituée par les assureurs. Elle donne une souplesse dans la définition des taux de participation aux bénéfices qui sera utile pour compenser l'inertie des taux de rendement de l'actif et notamment du stock d'obligations à taux fixe constitué dans la période de taux très bas.

Nul doute que les assureurs sauront piloter cette gestion avec finesse, tout comme ils ont su diversifier l'offre dans les contrats multirisques de manière à

rendre les unités de compte suffisamment attractives, selon les profils de risque de chacun, au point qu'aujourd'hui elles représentent plus de 40 % de la collecte en épargne.

Cela cependant ne saurait présager du comportement des assurés dans cet univers de taux complètement nouveau. La surveillance des soldes de souscription semaine après semaine justifie l'attention des organismes d'assurance vie. Mais on peut anticiper dès à présent que des évolutions de taux qui resteraient progressives n'affecteraient pas de manière brutale les arbitrages des épargnants et que ces évolutions ne seraient pas les seuls déterminants de leurs choix. La comparaison incertaine avec les autres placements possibles, tant sur le risque, la liquidité, le rendement, ou la fiscalité donnera encore à réfléchir sans préjudice d'attitudes plus activistes.

Bien sûr, la gamme des produits offerts par les assureurs évoluera, avec par exemple des garanties biométriques. De même la gestion des actifs, avec par exemple davantage de produits indexés sur l'inflation et sans doute une réduction de la durée des portefeuilles à taux fixe. Mais dans le secteur de l'assurance les constantes de temps ne sont pas celles des autres composantes du système financier. Les échelles de temps demeurent longues par construction. Ce qui est un avantage en termes de résilience. Ce qui donne en principe, sauf cas exceptionnel, le temps d'un pilotage fin. Ce qui implique aussi en contrepartie d'agir avec une bonne appréciation des risques par anticipation. Et il appartient bien sûr à l'ACPR de le vérifier.

Conclusion

L'écume des jours atteint moins les assureurs qu'une vraie lame de fond. Et c'est bien là qu'est la question finalement. Réjouissons-nous d'abord un instant que le scénario « à la japonaise » soit écarté. Mais posons-nous la question du vrai déterminant de la prospérité des assureurs. Leur devenir n'est-il pas intrinsèquement lié à celui de l'économie dans son ensemble ?

Gageons que si l'économie est soutenue par une croissance résiliente malgré les vents contraires, l'assurance saura s'adapter, même avec de l'inflation pour un peu de temps encore. A l'inverse, si l'économie devait traverser une passe plus difficile, l'assurance en subirait le contrechoc, qu'il y ait de l'inflation ou non.

Les règles prudentielles sont là pour nous prévenir contre toute fragilité, pour que l'assurance assume les risques couverts avec solidité et que les promesses faites contractuellement aux clients soient tenues. Voilà pourquoi les *stress tests*, souvent critiqués comme inutilement sévères, sont un impératif catégorique, de même que les calculs stochastiques des engagements et des besoins en capital, en faisant place aux scénarios les plus dégradés. Dans ces calculs, la révision des paramètres sur l'inflation a déjà eu lieu. Et la directive Solvabilité II exige d'être sûrs de notre fait avec une probabilité de plus de 99,5 %. Considérons donc bien là que cette garantie est une force et même un avantage compétitif, y compris en cette période d'inflation !

Et il y aurait de la vertu à ce que les résultats individuels des *stress tests* menés à la diligence de l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (EIOPA) par tous les grands assureurs européens soient publiés comme ils le sont pour les banques. Ce point, encore controversé, n'est pas négligeable, car un organisme d'assurance est comme d'autres acteurs du secteur financier, une institution fiduciaire. Et la confiance se nourrit de la transparence, une transparence dont les protagonistes européens ne doivent rien redouter.

Notes

1. Patrick Artus, « Le pire scénario pour l'assurance vie », *Risques*, n° 126, juin 2021.

2. Philippe Trainar, « L'assurance doit-elle craindre un retour de l'inflation ? », *Risques*, n° 126, juin 2021.

4.

Etudes et débats

■ Arthur Charpentier

Y a-t-il des morts acceptables ? ou comment finir une pandémie

Actualité de la Fondation du risque

■ Arthur Charpentier

Assurance : discrimination, biais et équité

Livres

Nicolas Chatenier et Laurent Seminel

La clé anglaise. Géopolitique de la gastronomie française par Pierre-Charles Pradier

Pierre François et Claire Lemercier

Sociologie historique du capitalisme par Pierre Martin

Daron Acemoğlu et James A. Robinson

Why nations fail par Carlos Pardo

Y A-T-IL DES MORTS ACCEPTABLES ? OU COMMENT FINIR UNE PANDÉMIE

Arthur Charpentier

Professeur, Université du Québec à Montréal

Zylberman [2021] notait que « cette pandémie a commencé avec le premier cas, mais elle ne se terminera pas avec le dernier cas [...] on ne peut pas dater la fin d'une pandémie et le début d'une endémie ». Pourtant, mi-avril, le président français a glissé dans une entrevue [Garnier, 2022] que « la société [est] en sortie de Covid », laissant entendre que la pandémie de SRAS-CoV-2 était terminée. A la même époque, le virus tuait encore plus d'une centaine de personnes par jour, selon les statistiques officielles. S'il est légitime de s'interroger sur ce qu'est précisément un « mort de la Covid », il peut sembler étonnant que 100 morts par jour (pendant plus de trois mois consécutifs) aient suscité autant d'indifférence, et qu'un tel niveau soit interprété comme la fin de la pandémie.

La valeur de la vie et la valeur des soins de santé

Comparer – ou hiérarchiser, comme le dit Karpf [2001] – les morts est un exercice. Keating [2013] posait la question : « *Is it wrong to care more about 4 deaths in Boston than 80 in Syria?* », sans vraiment trouver de réponse moralement satisfaisante. Et c'est encore plus déroutant quand on se place sur un même territoire et pour la même pandémie : mi-mars, le premier confinement a été annoncé après 175 décès cumulés (en quelques semaines). Deux ans plus tard, la pandémie était annoncée comme finie alors que dépasser 175 décès par jour était encore « la norme » (le lendemain du jour où Garnier [2022] reportait la déclaration précé-

sant que « la société [était] en sortie de Covid », il y a eu 189 décès). C'est un niveau plus élevé que le « début de la seconde vague », mi-octobre 2020. Visiblement, les morts du début et les morts de la fin n'ont pas la même signification, pour ne pas dire la même valeur. Si les deux situations ne sont pas comparables (60 % de la population est vaccinée à la fin du printemps 2022), l'indifférence autour des morts actuels peut surprendre, et interroger. Et comme Charters et Heitman [2021] l'affirmaient, « *declaring an end to the pandemic is about deciding how much illness, death and disruption is accepted and acceptable as a part of normal life* ».

Toute politique publique qui améliore le bien-être de tous se justifie naturellement, c'est l'idée de l'optimum de Pareto. Mais qu'en est-il d'une politique qui satisfait certains citoyens et qui déplaît à d'autres,

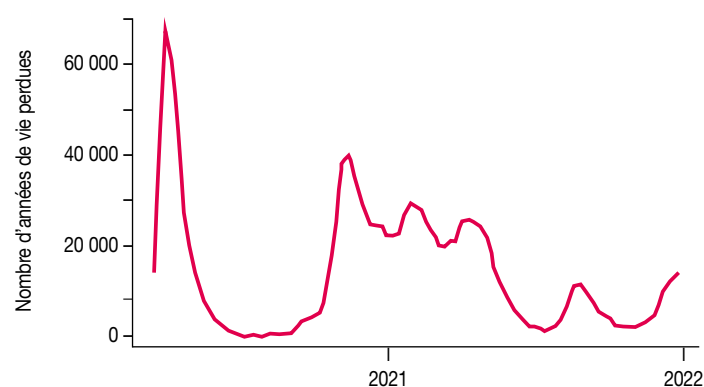
d'une politique qui détruit l'économie pour sauver des vies ? Toute décision politique est un arbitrage, un choix entre deux alternatives (ou parfois davantage). Si les médecins aiment rappeler que la santé n'a pas de prix, elle a un coût, et ce coût est souvent méconnu. En France, les patients ont rarement conscience de l'ordre de grandeur du coût d'un traitement, la seule partie visible pour eux étant le « reste à charge », souvent très faible comparé au coût réel (pour l'hôpital). Par exemple, une journée en réanimation et en soins intensifs coûte au moins 3 000 euros. En admettant que 11 % du PIB en France est consacré aux dépenses courantes de santé, cela signifie qu'un Français dépense, en moyenne, un peu plus de 3 500 euros, par an, en santé. Attribuer une valeur monétaire ou pécuniaire à un traitement, ou plus généralement à une vie, ne vise pas à attribuer une valeur marchande à l'humain, mais simplement à aider les décideurs publics à faire des choix sur la base de critères moins passionnels, et plus « rationnels », à défaut d'être « objectifs », comme l'expliquaient Charpentier et Cherrier [2019]. Cela n'empêche pas le débat sur la quantification de notre société, mais donner une valeur à la vie permet de rendre la prise de décision plus transparente, et parfois aussi plus cohérente avec des scénarios retenus, surtout lorsqu'il s'agit de prendre des décisions entre deux objectifs exprimés de manière aussi différente, entre sauver des vies d'un côté, et maintenir une activité économique (comme la question a pu se poser lorsque des confinements ont été mis en place, ou levés). En santé (et cela sera la même chose en santé publique), à enveloppe budgétaire fixée, donner la priorité à un patient atteint de leucémie, c'est financer un traitement qui coûtera plus de 100 000 euros, et qui donc se fera au détriment d'un investissement en lits en soins palliatifs ou du recrutement d'infirmiers ou d'infirmières. Et si on ne souhaite pas imposer cette contrainte budgétaire, arguant qu'il faut augmenter le budget de la santé, il faut garder en mémoire qu'augmenter le budget de la santé, c'est diminuer celui de l'éducation ou de la justice.

Il est assez naturel de se demander combien on serait prêt à payer, collectivement, pour une année de vie supplémentaire (notion de « *Value of a life year* »

– Voly), ou d'une année de vie supplémentaire corrigée de l'état de santé (notion de « *Quality adjusted life-year* » – Qaly ; ou de « *Willingness-to-pay for Qaly* » – WTP-Qaly). Si ces grandeurs permettent de faire des choix en matière de santé, elles permettent aussi de quantifier la valeur de décès à cause de la pandémie (ou en lien avec la pandémie). Cette approche peut faire penser à l'expérience de pensée du tramway de Foot [1978], reprise dans l'expérience *moralmachine.net* (en lien avec l'éthique et les véhicules autonomes) où on se demande quelle est l'option la moins répréhensible moralement, entre écraser un enfant de 10 ans et écraser dix personnes de 70 ans.

A titre d'illustration, le graphique 1 montre non pas le nombre de morts, semaine après semaine, mais une estimation du nombre d'années de vie perdues (à titre d'exemple, le décès d'une femme de 65 ans correspond à vingt-cinq années de vie perdues, correspondant à l'espérance de vie résiduelle).

Graphique 1 - Nombre d'années de vie perdues, chaque semaine (« *Years of life lost* » – YLL) entre 2020 et 2021



Sources : calculs auteur, données de mortalité de l'Institut national d'études démographiques (Ined) et basées sur l'espérance de vie résiduelle à chacun des âges.

En Grande-Bretagne, une année de vie en bonne santé (autrement dit pondérée par sa qualité, comme le définit le Qaly) a été estimée à 35 000 euros environ comme le mentionnent Wang *et al.* [2018], avec un seuil d'acceptabilité plus élevé en fin de vie ou pour des pathologies plus lourdes (on pourrait être prêt à dépenser 100 000 euros par exemple pour une année de plus en vie pour une personne atteinte

de cancer). Cameron *et al.* [2018] reviennent sur la difficulté d'imposer des seuils explicites, et proposent au contraire de calculer des valeurs de vie implicites sur la base de choix faits par des autorités de santé publique. « *So far, Australia's national government has committed some \$300 billion to soften the economic consequences of state governments' enforced social distancing. Even if mandatory shut-down really was all that avoided the initially-predicted 150 000 deaths, that still works out at about \$2 million per life saved. If the average age of those who would have died is 80, even with roughly 10 years of expected life left, that's still \$200 000 per quality life year – or substantially beyond what governments are usually prepared to pay for life-saving drugs* » (ou 135 000 euros) pour reprendre les termes d'Abbot [2021], Premier ministre australien. Un raisonnement rapide en France montre que pour un coût de 200 milliards d'euros (correspondant à 8 % du PIB, perte estimée par de nombreux économistes en 2020), si 700 000 vies ont été sauvées – comme l'avaient estimé Flaxman *et al.* [2020] –, un décès a coûté un peu moins de 300 000 euros, soit 30 000 euros si une vie perdue correspond à une dizaine de Qaly. Mais on le voit, ces calculs reposent sur beaucoup d'estimations qui sont, pour la plupart, très incertaines (avec des ordres de grandeur pouvant varier d'un facteur 1 à 10). Les Qaly sont probablement un outil important lorsque la question des cas de « Covid long » (et tous les autres symptômes mentionnés par Fernández-de-Las-Peñas *et al.* [2021]) sera enfin adressée sérieusement.

Même si les conséquences à long terme de la pandémie SRAS-CoV-2 sont encore difficiles à quantifier, on peut noter que le coût humain a été important, plus important que les gripes annuelles et d'autres maladies endémiques. A titre de comparaison, l'épidémie de grippe en 2018-2019 a duré huit semaines, causant environ 12 000 décès tous âges confondus (même si la grande majorité des personnes décédées avaient plus de 85 ans), soit 215 morts par jour pendant la phase d'épidémie (quasiment équivalent à deux ans de Covid-19 – considérés en continu) ; la grippe de 2017-2018 a duré plus longtemps (environ seize semaines) et a tué 13 000 personnes environ, soit 115 morts

par jour. Ces ordres de grandeur semblent manifestement « acceptables » (ou « tacitement acceptables ») pour la société, à en croire l'absence de grands titres dans les journaux. En revanche, pendant la même période, environ 3 500 personnes ont perdu la vie dans un accident de la route, soit un peu moins de 10 par jour, et ce chiffre en revanche est souvent perçu comme trop élevé ⁽¹⁾. Mais peut-être que cela a à voir avec qui meurt.

Morts pendant la pandémie, de la Covid ou avec la Covid ?

Mais compter les morts n'est pas un exercice facile. En 1918-1919, la grande majorité des décès n'ont pas été dus au virus de la grippe *stricto sensu* mais à d'autres maladies souvent causées par des surinfections bactériennes (des pneumonies ou des tuberculoses) qui ont attaqué des individus largement affaiblis par la grippe. Les antibiotiques et les services de réanimation étant absents il y a cent ans, on voit qu'il sera compliqué de comparer les pandémies. En particulier, en 1918, ce sont les adultes entre 15 et 45 ans qui ont été les plus affectés alors que la pandémie SRAS-CoV-2 a surtout touché des personnes âgées.

Certaines personnes sont mortes porteuses du virus, mais d'une autre cause (un accident de la route). D'autres sont mortes d'une pneumonie causée par le virus. Le guide de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) précisait que si la personne décédée souffrait déjà de certaines affections chroniques, celles-ci devaient être ajoutées dans la deuxième partie du certificat médical de la cause de décès ⁽²⁾. Lorsqu'une personne infectée est admise aux soins intensifs à la suite d'une infection à la Covid-19, puis y décède, on peut dire que cette personne est décédée « à cause » de la Covid-19, et non pas à cause de ses comorbidités. Il fallait néanmoins un test positif, et de nombreux cas d'absence de test dans les premiers mois ont été reportés, en particulier pour des décès en maison de retraite.

Rappelons que la « cause de décès » est un concept clairement défini. Par exemple, l'OMS [1967] indiquait que « les causes de décès à mentionner sur le certificat médical de la cause de décès sont toutes les maladies, tous les états morbides ou traumatismes qui ont abouti ou contribué au décès et les circonstances de l'accident ou de la violence qui ont entraîné ces traumatismes ». Ainsi, l'obésité ou l'hypertension ne sont pas des « causes de décès » mais des facteurs de risque. On ne meurt pas d'obésité mais des maladies dont elle encourage le développement, par exemple une maladie cardiovasculaire. Il existe une liste presque exhaustive de « causes de décès », avec malheureusement beaucoup de « *garbage codes* », c'est-à-dire des causes de décès soit inutiles, soit non plausibles. Dire qu'une cause de décès est un arrêt cardiorespiratoire n'est par exemple pas très informatif car intimement, tout le monde meurt d'un arrêt du cœur. Beaucoup de réflexions ont été menées pour produire les classifications du Global Burden of Disease, tel que le décrivent Naghavi *et al.* [2010].

Mais une difficulté persiste : il peut exister un enchaînement de causes de décès qui s'inscrivent dans une séquence temporelle. Par exemple, une personne qui décède d'une embolie pulmonaire (cause directe), des suites d'une fracture pathologique (cause intermédiaire), qui a été encouragée par un cancer secondaire du fémur (autre cause intermédiaire), lui-même provoqué par un cancer du sein (la cause initiale). Quelle(s) cause(s) faut-il retenir ? La logique qui prévaut est que c'est le cancer du sein qui sera identifié dans les statistiques comme principale cause de décès (car c'est la cause initiale). En quelque sorte c'est la cause (au sens de maladie, ou d'accident) qui démarre la séquence qui conduit jusqu'au décès. Désesquelles *et al.* [2010] reviennent longuement sur l'analyse des causes multiples. La Covid-19 rend l'analyse complexe justement parce que le virus peut entraîner de multiples problèmes – pneumonie, insuffisance respiratoire, caillots sanguins, accident vasculaire cérébral, crise cardiaque, etc. – dont chacun peut entraîner la mort. La plupart des personnes qui sont décédées après avoir contracté la Covid-19 ont eu, en grande majorité, une ou plusieurs comorbidités. Comment

savoir combien de personnes sont mortes « de » la Covid-19, et combien sont mortes « avec » la Covid-19 ? Là encore, l'OMS a tenté de poser des règles, « un décès dû à la Covid-19 se définit comme un décès résultant d'une maladie cliniquement compatible chez un cas probable ou confirmé de Covid-19, à moins qu'il n'existe une autre cause évidente de décès sans lien avec la Covid-19 (par exemple, un traumatisme) » [2022]. Mais chaque pays a adapté la définition. Par exemple en Angleterre, tout décès survenu dans les 28 jours suivant un test PCR positif pour le SRAS-CoV-2 était enregistré comme un décès lié à la Covid-19. Comme le racontent Ayoubkhani *et al.* [2021], plus de 40 000 personnes atteintes de la Covid-19 et sorties de l'hôpital ont été suivies pendant 140 jours, et un taux de réadmission de 31 % a été constaté, et de l'ordre de 10 % sont décédées lors de la réadmission. Si tous ces décès n'étaient pas dus directement à la Covid-19 (ils n'ont pas été comptabilisés comme tels), on peut imaginer qu'une bonne partie des décès ont été accélérés par le virus.

Une autre statistique intéressante a été l'analyse de la surmortalité. C'est la méthode qu'utilise Turquan [1891] pour estimer le nombre de morts consécutifs à une épidémie de grippe de 1890, comme le raconte Vagneron [2020]. La difficulté est d'avoir une référence par rapport à laquelle se comparer, souvent une moyenne des années passées, corrigée du vieillissement de la population. En 2020, un Européen sur cinq environ a plus de 65 ans, alors qu'en 2000, il y a seulement vingt ans, c'était 1 sur 8. Et plus une population vieillit, plus on doit s'attendre à observer davantage de décès. L'avantage de l'analyse de la surmortalité est qu'en plus des morts de (ou avec) la Covid-19, on va retrouver les personnes mortes à cause de la maladie, ou plutôt de la gestion sanitaire de la maladie. Comme l'affirmait Arturo Casadevall, professeur d'immunologie et de maladies infectieuses à l'École de santé publique de Johns Hopkins, « *the number of deaths attributed to Covid-19 does not include other deaths associated with the pandemic, such as those caused by the absence of proper care for other conditions because the healthcare system was focused on Covid-19, and much routine care such as*

cancer screening was slowed or postponed » (cité par Lang [2022]).

Retour sur le début de la pandémie

Au tout début de la pandémie, en mars 2020, trois stratégies étaient sur la table : ne rien faire et miser sur une immunité collective (comme ont pu le faire la Suède ou le Brésil, croyant à une forme de mithridatisation collective) ; mettre en place des mesures de restrictions sociales renforcées puis allégées en fonction des données (Aghion *et al.* [2021] ont parlé d'approche « *stop and go* » utilisée dans une grande partie de l'Europe) ; enfin, un confinement initial très localisé et fort (« *test, trace, and isolate* » de Smith *et al.* [2021], parfois appelé aussi « zero-covid ») mis en place dans une grande partie de l'Asie.

L'idée du confinement s'est imposée relativement rapidement, même si historiquement cette sorte de mesure a rarement été prise. Lors de la « grippe espagnole », en 1918-1919, les autorités s'y étaient refusées, en n'annulant pas les spectacles ou les manifestations publiques, principalement pour ne pas miner le moral de la population qui sortait tout juste de cinq années de guerre. Quarante ans plus tard, le vaccin de la « grippe asiatique » de 1957-1959 voyage à travers le monde, sans que personne ne fasse rien. Aucun débat au Parlement, « la grippe asiatique demeure une curiosité de laboratoire » comme cela a été dit devant l'Académie des sciences en octobre 1957. Si un conseiller municipal de Paris propose de reporter la rentrée (sans être écouté), la seule priorité est la crainte d'une hausse de l'absentéisme dans les entreprises. Pareil pour la « grippe de Hong Kong », en 1968-1970. Pour rappel, ces deux gripes auront causé 12 000 morts (officiellement, et selon les statistiques de l'époque comme Pressat [1960]) et 31 000 morts, en France. Plus proche de nous, des épidémiologistes avaient tiré la sirène d'alarme à la suite de six décès en 1997 par une épizootie aviaire à Hong Kong, et

deux ans plus tard lors de la « grippe porcine » au Mexique, comme le raconte Zylberman [2009]. Après ces deux fausses alertes, l'autre exemple est bien entendu la « grippe aviaire », H1N1, de 2009. A l'époque, la ministre de la Santé, Roselyne Bachelot, avait constitué un stock important d'équipements pour faire face à une pandémie annoncée et nommée par l'OMS « grippe A (H1N1) ». Un milliard de masques chirurgicaux et 700 millions de masques FFP2 ont ainsi été achetés. En France, 312 décès ont été comptabilisés. Début 2020, le virus SRAS-CoV-2 commence à tuer en Chine, et commence à arriver en Europe. La réaction officielle sera un « confinement strict » de presque deux mois. On peut se demander si cette réaction n'aurait pas été plus faible si les dirigeants n'avaient pas été obligés de suivre l'exemple chinois.

Un conseil scientifique dédié est constitué, cherchant un équilibre subtile entre la vérité scientifique (basée sur des connaissances qui se constituent en temps réel) et une volonté démocratique, ou politique. La grande difficulté pour lire le début de la crise est le contexte de « dépolitisation » tel que le définit Burnham [2001], à savoir « *to place at one remove the politically contested character of governing* », décrivant la tentative de mettre à distance le caractère politiquement contestable de la gouvernance, et de fuir toute responsabilité. Pour Holdren [2022], il s'agit d'une règle du déni : le gouvernement va prendre des décisions sans avoir l'air d'en prendre, considérer les conséquences comme inévitables et essayer de placer l'autorité ailleurs afin d'éviter d'avoir à répondre de ce qui se passe.

La fin de la pandémie ? pour qui ?

Mi-avril 2022, deux ans après le premier confinement, le chef de l'Etat parlait de fin de la pandémie. Mais au même moment, les épidémiologistes – comme Rochelle Walensky, directrice du CDC aux Etats-Unis,

citée par Healy [2022] – annonçaient qu'on était encore loin de la fin. En effet, contrairement aux vaccins contre des maladies telles que la rougeole, la polio et la diphtérie, les vaccins actuellement disponibles contre la Covid-19 ne procurent pas une immunité à vie. Pas plus qu'une infection passée, même très grave. Et comme le virus est aujourd'hui présent chez des animaux (visons, hamsters et cerfs), la menace d'une résurgence sera toujours présente, avec possiblement un variant contagieux et très létal.

En se plaçant dans un scénario optimiste de « fin de pandémie » (comme le laissent entendre les décrets publiés mi-mai 2022, qui suppriment l'obligation de porter un masque dans les transports publics, par exemple), peut-on croire que la pandémie est finie pour tout le monde ? Car la pandémie n'a pas touché tout le monde de la même manière. Sur la base des statistiques de 2020 et 2021, les personnes de plus de 75 ans avaient presque 150 fois plus de chance de mourir qu'une personne de 20 ans. Les personnes non vaccinées (en incluant les personnes immunodéprimées) avaient 50 fois plus de chance de mourir que les personnes vaccinées. Sur des données aux Etats-Unis, Pathak *et al.* [2021] observaient que les ouvriers étaient cinq fois plus susceptibles de mourir de la Covid que les diplômés de l'enseignement supérieur. Les personnes d'origine hispanique ou noires sont mortes dans des proportions bien plus élevées que les blancs.

Autrement dit, pour un homme blanc, vacciné, entre 30 et 60 ans, le risque de décéder de la Covid peut être perçu comme très faible, et donc socialement acceptable. En poussant le cynisme plus loin, pour les « antivax », le risque est nul, alors pourquoi s'en faire ? Quant aux personnes âgées ou malades, elles seraient mortes de toutes façons, non ? On se retrouve dans la situation décrite au début, où on a tendance à être indifférent à la mort lointaine, les morts en Syrie, ou dans la mer Méditerranée. Pourtant la centaine de morts par jour, elle survient parmi nous, en touchant des membres de nos familles, et ne pas s'en préoccuper témoigne d'un manque d'empathie qui peut faire peur. Rendre ces

morts invisibles, c'est aussi cacher les preuves d'un échec politique, et malheureusement cette stratégie empêche de tirer des leçons de la gestion de la crise.

Quelles conséquences tirer ?

Avant de prétendre gérer des crises de l'ampleur de la pandémie de SRAS-COV-2, la première réflexion est de se dire qu'il pourrait être plus sage de tenter de les éviter. La pandémie « s'est avérée une catastrophe exceptionnelle [...] nous avons été contraints de prendre des mesures imparfaites [...] personne n'était préparé à la propagation ni à l'ampleur cauchemardesque de la pandémie ». Ces phrases résument bien l'appréciation de la situation en mars 2020, mais elles sont tirées de Zylberman [2017] et sont extraites de rapports de Médecins sans frontières au sujet d'Ebola en 2014 et 2015. A cette époque, le Haut Conseil de la santé publique estimait que la prise en charge d'un seul malade exigeait 2 à 3 soignants, qui tourneraient toutes les 6 heures, et que 20 lits seraient identifiés et sanctuarisés dans une douzaine d'hôpitaux. Rétrospectivement, ces capacités d'accueil semblent incroyablement dérisoires. Au-delà de la valeur de la vie, c'est la valeur de la prévention qu'il convient de calculer, car il est difficile de prendre une décision juste, qui ne soit ni dans la sous-réaction, ni dans la sur-réaction. Pour ce dernier cas, on peut mentionner l'épidémie de grippe H1N1 en 2009, et la commande d'un milliard de masque chirurgicaux. Mais on peut aussi repenser à la grippe du porc, en 1976 (racontée dans Sencer & Millar [2006]), où, à la suite de quelques cas de grippe dans le New Jersey, la crainte d'une nouvelle « grippe espagnole » dans un contexte d'élection présidentielle avait poussé Gerald Ford à vacciner des millions de personnes, avant d'arrêter faute d'épidémie.

Comme le rappellent Bénéplanc *et al.* [2022], la différence entre le risque et la menace trace les limites de l'incertitude. Prévoir une catastrophe ne signifie pas lancer un simple avertissement, une prédiction, comme l'avait fait Bill Gates en 2015, lorsqu'il

annonçait qu'une crise sanitaire de grande ampleur surviendrait dans les dix prochaines années. Le problème avec les catastrophes, c'est que souvent elles imposent de garantir des biens (ou des services) qui sont totalement inutiles « en temps normal ». Dans le cas de la pandémie, ce sont les provisions de masques ou de respirateurs qui ont tant fait défaut début 2020. On retrouve ici l'effet mis en avant par Gillingham *et al.* [2009] sur les marchés de l'énergie : en régulation (forte), le marché privé ne permet pas de faire face à des pics de consommation. Sans vouloir jouer les oiseaux de mauvais augure, on peut s'inquiéter que, pour un pays qui a investi autant dans l'énergie nucléaire, la France ait aussi peu d'abris anti-atomiques. Alors que la Suisse compte aujourd'hui un peu plus de 300 000 bunkers capables d'accueillir 9 millions de personnes (soit plus que sa population), hormis quelques exemples bien connus (le bunker sous le palais de l'Élysée ou dans les souterrains de Radio France), le nombre de places pour des civils, en France, serait proche de 0. Que dire des risques liés au changement climatique où tous les ans on semble surpris de battre des records. Est-ce si difficile d'anticiper les risques et de faire des dépenses préventives qui permettraient de sauver des milliers de vies demain ? Plus de deux ans et demi après les premiers cas d'une pandémie qui restera dans l'histoire, on reste surtout avec ce goût amer que rien n'a été appris, rien n'a été compris, et que le désir de tourner la page en faisant comme si rien ne s'était passé l'aura finalement emporté.

Notes

1. Pour continuer les comparaisons, les attentats du 11 septembre 2001 contre le World Trade Center ont tué 2 977 personnes. Fin août 2005, l'ouragan Katrina tuait 1 833 personnes. Pendant le mois de janvier 2021, il y a eu tous les jours plus de 3 000 morts de la Covid par jour aux États-Unis.

2. Merci à Bruno Masquelier du Centre pour la recherche démographique de Louvain pour ses éclairages.

Bibliographie

ABBOT T., "Australia and the Coronavirus Crisis", Policy Exchange, 2021. <https://bit.ly/3qrkyja>

AGHION P. ; ARTUS P. ; OLIU-BARTON M. ; PRADELSKI B., "Aiming For Zero Covid-19 To Ensure Economic Growth", *VoxEU*, 31 mars 2021.

AYOUBKHANI D. ; KHUNTI K. ; NAFILYAN V. ; MADDOX T. ; HUMBERSTONE B. ; DIAMOND I. ; BANERJEE A., "Epidemiology of post-Covid Syndrome Following Hospitalisation with Coronavirus: a Retrospective Cohort Study", 2021. *MedRxiv*.

BÉNÉPLANC G. ; CHARPENTIER A. ; THOUROT P., *Manuel d'assurance*, PUF, 2022.

BURNHAM P., "New Labour and the Politics of Depoliticisation", *The British Journal of Politics and International Relations*, vol. 3, n° 2, 2001, pp. 127-149.

CAMERON D. ; UBELS J. ; NORSTRÖM F., "On what Basis are Medical Cost-Effectiveness Thresholds Set? Clashing Opinions and an Absence of Data: a Systematic Review", *Global Health Action*, vol. 11, n° 1, 1447828, 2018.

CHARPENTIER A. ; CHERRIER E., « La valeur de la vie humaine », *Risques*, n° 118, 2019.

CHARTERS E. ; HEITMAN K., "How Epidemics End", *Centaurus*, vol. 63, n° 1, 2021, pp. 210-224.

DÉSEQUELLES A. *et al.*, "Revisiting the Mortality of France and Italy with the Multiple-Cause-of-Death Approach", *Demographic Research*, vol. 23, n° 28, 2010, pp. 771-806.

FERNÁNDEZ-DE-LAS-PEÑAS C. ; PALACIOS-CEÑA D. ; GÓMEZ-MAYORDOMO V. ; CUADRADO M. L. ; FLORENCIO L. L., "Defining post-Covid Symptoms (post-Acute Covid, Long Covid, Persistent post-Covid): an Integrative Classification", *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 18, n° 5, 2621, 2021.

FLAXMAN S. *et al.*, "Estimating the Effects of Non-Pharmaceutical Interventions on Covid-19 in Europe", *Nature*, vol. 584, 2020, pp. 257-261.

- FOOT P., "The Problem of Abortion and the Doctrine of the Double Effect", in *Virtues and Vices*, Oxford, Basil Blackwell, 1978.
- GARNIER E., « Climat, Covid-19... De quelles "catastrophes" parlons-nous ? », *Le Journal du dimanche*, 5 avril 2022. <https://www.lejdd.fr/International/climat-covid-19-de-quelles-catastrophes-parlons-nous-4103857>
- GILLINGHAM K. ; NEWELL R. G. ; PALMER K., "Energy Efficiency Economics and Policy", NBER Working Papers, n° w15031, National Bureau of Economic Research, 2009.
- HEALY M., "How many Covid Deaths are 'Acceptable'? Answer is Key to Moving to a Post-Pandemic World", *Los Angeles Times*, 1^{er} avril 2022. <https://lat.ms/3QzzMDd>
- HOLDREN N., "Depoliticizing Social Murder in the Covid-19 Pandemic", *Bill of Health Blog*, Harvard Law School, 2022. <https://bit.ly/3HrH2fZ>
- KARPF A., "The Hierarchy of Death", *The Guardian*, 11 septembre 2001. <https://bit.ly/3zv3XVU>
- KEATING J., "Is it Wrong to Care more about 4 Deaths in Boston than 80 in Syria?", *Foreign Policy*, 2013. <https://bit.ly/3O3vjqa>
- LANG K., "How are Covid-19 Deaths Counted, and what does this Mean?", *Medical News Today*, 11 mars 2022. <https://bit.ly/3xP1TXA>
- NAGHAVI M. ; MAKELA S. ; FOREMAN K. *et al.*, "Algorithms for Enhancing Public Health Utility of National Causes-of-Death Data", *Population Health Metrics*, vol. 8, n° 9, 2010.
- Organisation mondiale de la santé (OMS), « Surveillance de la santé publique dans le contexte de la Covid-19 », 14 février 2022. <https://bit.ly/3ObTP8A>
- Organisation mondiale de la santé (OMS), Projet de troisième rapport de la commission du programme et du budget, A20/P&B/16, 1967. <https://bit.ly/3xS32h8>
- PATHAK E. B. ; MENARD J. ; GARCIA R. B. ; SALEMI J. L., "Social Class, Race/Ethnicity, and Covid-19 Mortality Among Working Age Adults in the United States", *MedRxiv*, 11.23.21266759, 2021.
- PRESSAT R., « La situation démographique », *Population*, vol. 15, n° 3, 1960, pp. 517-543.
- SENCER D. J. ; MILLAR J. D., "Reflections on the 1976 Swine Flu Vaccination Program", *Emerging Infectious Diseases*, vol. 12, n° 1, 2006.
- SMITH L. E. ; POTTS H. W. ; AMLÔT R. ; FEAR N. T. ; MICHIE S. ; RUBIN G. J., "Adherence to the Test, Trace, and Isolate System in the UK: Results from 37 Nationally Representative Surveys", *The British Medical Journal*, vol. 372, 2021.
- TURQUAN V., « Etude statistique de la dernière épidémie de grippe à Paris », *Journal de la société française de statistique*, vol. 32, 1891, pp. 62-67.
- VAGNERON F., « Déchiffrer la grippe russe. Quand une pandémie devient un événement statistique (1889-1893) », *Population*, vol. 75, n° 2, 2020, pp. 359-389.
- WANG S. ; GUM D. ; MERLIN T., "Comparing the ICERs in Medicine Reimbursement Submissions to NICE and PBAC – does the Presence of an Explicit Threshold Affect the ICER Proposed?", *Value in Health*, vol. 21, n° 8, 2018, pp. 938-943.
- ZYLBERMAN P., *Oublier Wuhan. Essais sur l'histoire contemporaine des crises sanitaires*, La Fabrique éditions, 2021.
- ZYLBERMAN P., "Beyond Apocalyptic Epidemics: Out of a Paradox", in B. Fantini Eds, *Epidémies et sociétés, passé, présent et futur*, Edizioni ETS, 2017. http://www.edizioniets.com/priv_file_librol3394.pdf
- ZYLBERMAN P., « Les 90 premiers jours d'une pandémie », *Pour la science*, vol. 383, 2009. <https://bit.ly/3xsDDsL>

Actualité de la Fondation du risque

ASSURANCE : DISCRIMINATION, BIAIS ET ÉQUITÉ

Arthur Charpentier

Professeur, Université du Québec à Montréal

Ce texte est le résumé de l'article publié dans Opinions et débats n° 25 de juillet 2022 par l'Institut Louis Bachelier, téléchargeable à l'adresse <https://www.institutlouisbachelier.org/assurance-discrimination-biais-et-equite/>

Les données massives et les performances obtenues par les algorithmes d'apprentissage automatique ont chamboulé l'assurance et l'actuariat. Les questions soulevées par ces nouveaux outils dans d'autres contextes – que ce soit la justice prédictive (ou justice « actuarielle » comme l'appelle Harcourt [2008]) ou les débats sur les « *fake news* », en passant par les véhicules autonomes et la médecine prédictive – poussent les actuaires au doute, et à la méfiance. Kranzberg [1986] affirmait que « *technology is neither good nor bad; nor is it neutral* », mettant en avant que, même sans mauvaises intentions, les algorithmes d'apprentissage pouvaient être injustes. Et corriger ces possibles injustices n'est pas simple. Pour Nielsen [2020] « *technology does not necessarily self-regulate, via either market or social*

pressures » (la main invisible des marchés ou de la pression sociale ne suffira peut-être pas). C'est dans ce contexte que nous allons revenir ici sur les problématiques de biais, de discrimination et d'équité, des modèles prédictifs utilisés en assurance. Ces changements, tant sur les données que sur les modèles, que l'on observe depuis une petite dizaine d'années, avaient déjà questionné l'existence même de l'assurance. Pour Löffler *et al.* [2016] « *this leads to demutualization and a focus on predicting and managing individual risks rather than communities* », l'individualisation de plus en plus grande des primes force à s'interroger sur l'avenir de la mutualisation et de la solidarité entre assurés. Les problèmes de discrimination sont alors à envisager dans ce contexte de perte de solidarité. Car paradoxalement, la discrimination n'a de sens qu'en

voyant l'individu en tant que membre d'un groupe caractérisé par un trait partagé (les femmes, les personnes d'origine étrangère, les personnes âgées, etc.).

Ce principe de mutualisation des risques se traduit par le fait que l'assurance est « *the contribution of the many to the misfortune of the few* ». Du fait de l'inversion du cycle de production, l'assureur vend au souscripteur une promesse d'indemnisation, dans le futur, d'un risque aléatoire, en échange du paiement d'une contribution « juste » ou « équitable », a priori proportionnelle au risque de l'assuré (Thiery et Van Schoubroeck [2006] parleront d'équité actuarielle). Le vrai facteur de risque sous-jacent étant une information non observable lors de la signature du contrat, l'assureur va construire des algorithmes prédictifs, à partir d'informations disponibles, pour prédire la fréquence de sinistre, le coût des sinistres, mais aussi la probabilité de frauder, ou la probabilité de souscrire une garantie supplémentaire par exemple. En ne voyant plus un groupe d'assurés comme une mutualité parfaitement homogène, les actuaires ont utilisé des algorithmes de plus en plus fins pour créer des sous-groupes davantage homogènes. Avec le développement des techniques d'apprentissage machine, l'idée de personnalisation, d'individualisation (très présente dans la communauté informatique depuis plusieurs années, comme le soulignaient Adomavicius et Tuzhilin [2005] avec des « profils » individualisés) fait son chemin, et pousse les assureurs à démutualiser de plus en plus. « *At the core of insurance business lies discrimination between risky and non-risky insureds* » avait affirmé Avraham [2017]. Aussi, d'un côté, l'opération d'assurance relève de la technique et a fondamentalement une dimension collective, reposant sur la mutualisation des risques au sein de groupes de risques homogènes. Les systèmes de classification des assurances reposent sur l'hypothèse que les individus répondent aux caractéristiques moyennes (stéréotypées d'une certaine manière) d'un groupe auquel ils appartiennent. C'est la discrimination au sens statistique (mise en œuvre par des outils statistiques puis économétriques). De plus, le contrat d'assurance relève du droit, et a une dimension individuelle. En ce sens, un individu ne peut être traité différemment en

raison de son appartenance à tel ou tel groupe, en particulier à un groupe auquel il n'a pas choisi d'appartenir, sinon c'est de la discrimination, au sens légal du terme. Et dans le contexte de données de plus en plus massives, et d'algorithmes prédictifs de plus en plus complexes (pour ne pas utiliser le terme de « boîte noire »), il est devenu de plus en plus difficile de garantir que les assureurs demandent une contribution « juste » aux souscripteurs de polices d'assurance.

Réfléchir aux égalités de traitement des assurés revient à s'interroger sur la possibilité même de souscrire un contrat, en vue d'une couverture, mais aussi à l'idée de demander une prime non prohibitive, et non dissuasive. Car contrairement à ce que nous apprennent les mathématiques financières (et l'hypothèse de marchés complets, Froot *et al.* [1995]), il n'existe pas en assurance de loi du prix unique, le prix d'un risque étant vu au travers d'une mutualité d'assurés et d'un modèle de tarification. De plus, les souscripteurs n'achètent pas « une assurance », mais une garantie de couverture contre certains risques. Si certaines garanties sont souscrites majoritairement par certaines populations, et pas par d'autres, la différence de prix ne correspond pas forcément à une discrimination, *stricto sensu*. C'est dans ce contexte que nous allons discuter des biais, des discriminations et de l'équité en assurance.

Les données, de plus en plus massives, posent de nombreux défis. Tout d'abord, la réglementation cherche à protéger des informations dites « sensibles » ou « protégées », interdisant parfois de collecter et de stocker certaines variables. Le principal danger est qu'il devient alors difficile d'assurer qu'un modèle ne discrimine pas suivant un critère, si ce critère n'est pas observé. Poser un voile d'ignorance sur certaines caractéristiques ne suffit pas pour imposer l'équité d'un modèle, et ne sert qu'à masquer un potentiel problème (ou comme l'affirmaient Kearns et Roth [2019], « *machine learning won't give you anything like gender neutrality "for free" that you didn't explicitly ask for* »). Un autre défi est celui des innombrables biais des données collectées à travers toutes sortes de sources (questionnaires, objets connectés, données

obtenues via différentes sources, etc.). Parmi ces derniers, on peut mentionner les biais de variable manquante, les biais de définition ou d'interprétation, les biais de mesure, les biais de survie, les biais de rétroaction, etc. Ces « *dark data* » (pour reprendre le terme utilisé par Hand [2020]) forcent à s'interroger sur la pertinence d'une classification des risques, certaines discriminations étant parfois perçues sur la base d'informations biaisées ou mal interprétées. Si le genre du conducteur principal a longtemps été utilisé par les assureurs, on peut s'interroger sur sa signification dans un couple (hétérosexuel) partageant une voiture.

On retrouve ici la difficulté de la définition des variables, bien connue par les statisticiens. On reviendra ainsi sur le paradoxe de Simpson et l'inférence écologique (en anglais, on parle d'« *ecological fallacy* ») où l'absence de certaines variables peut donner une interprétation fautive, fallacieuse, sur le sens d'une potentielle discrimination. Et dans le contexte d'assurance, les données télématiques, et les mécanismes incitatifs de type « *gamification* » posent des questions sur les biais de rétroaction, les assureurs ayant la possibilité d'influencer directement les comportements de tel ou tel assuré, sur la base de données arrivant en temps réel. On retrouve ici une forme de biais de sélection, ce dernier signifiant simplement que les données historiques ont été collectées sur des personnes qui ont choisi de souscrire un contrat et qui ont été acceptées par un assureur au préalable (potentiellement sur la base d'un précédent modèle). Tout comme l'analyse de la fraude ne peut pas se faire de la même manière, si les enquêtes en lien avec la fraude sont menées de manière aléatoire ou si elles reposent sur un modèle préalable de détection de fraude. On retrouve les débats classiques entre les données d'expériences (souvent randomisées, pour reprendre le terme anglais) et les données administratives ou observationnelles.

On l'a déjà mentionné, une notion centrale sera celle de discrimination, terme particulièrement ambigu, puisque les actuaires utiliseront la version statistique du terme (on peut penser à l'analyse discriminante introduite par Ronald Fisher), alors que les juristes y

voient un traitement inégal et défavorable appliqué à certaines personnes en raison de certains critères. Même s'il existe des différences culturelles, entre les pays, on retrouvera souvent un certain nombre de caractéristiques protégées (par la morale, ou par la loi) comme le genre ou le sexe de la personne, la race ou l'origine nationale ou ethnique, le handicap et toute information génétique, etc. Ces critères sont parfois présentés comme des clubs dans lesquels on tombe à la naissance, pour reprendre l'expression de Macnicol [2006] (qui font aussi écho au concept de « voile d'ignorance » et de « loterie génétique »). D'autres critères comme l'âge sont plus complexes car un assuré traversera tous les âges au cours de sa vie : s'il y a une « discrimination » contre les jeunes, l'assuré en souffrira à vingt ans alors qu'il est dans le groupe défavorisé, avant de passer progressivement dans le groupe privilégié (sans évoquer une possible solidarité intergénérationnelle). Enfin, des critères relèvent davantage de choix, plus ou moins conscients. Une première difficulté est que de nombreuses discriminations ne sont pas intentionnelles. Pire encore, contrairement à ce qui peut exister dans la littérature traditionnelle sur les discriminations (où des proxys sont potentiellement utilisés à la place d'une variable sensible, comme le *redlining* où les quartiers d'une ville sont un proxy d'une information éthique et raciale), en assurance, certaines variables sensibles (comme le genre) ont longtemps été utilisées comme proxy d'informations difficilement accessibles (comme des informations comportementales en matière de conduite automobile).

Une autre difficulté repose sur un problème classique en grande dimension, et sur la multicolinéarité des variables prédictives. Ceci peut donner lieu à une discrimination par proxy (parfois appelée discrimination statistique ou discrimination indirecte dans les directives européennes en lien avec la discrimination), qui consiste à utiliser une variable très corrélée à la variable protégée. L'utilisation intensive de proxys (non détectés) dans le développement de modèles a soulevé des inquiétudes quant à l'équité. Et l'enrichissement de données rajoute de plus en plus de variables pouvant être vues comme engendrant une discrimination indirecte.

La dernière notion que nous décrivons est la notion d'équité d'un modèle prédictif. Après un rapide survol des concepts de justice, nous présenterons les mesures classiques d'équité qu'il est possible d'utiliser pour quantifier l'ampleur d'une possible discrimination. Si on formalise rapidement, on dispose d'un triplet (y, x, p) , où y est une variable d'intérêt (nombre de sinistres, coût annuel, nombre de visites chez le médecin, etc.), x un ensemble de variables explicatives admissibles, utilisées pour prédire y , et p une variable sensible, ou protégée (supposée unique ici). Construire un modèle prédictif $\hat{y} = m(x)$ en utilisant seulement les variables x et pas p ne suffit pas à garantir que le modèle ne puisse pas discriminer suivant p , tout simplement car p peut être très corrélée à certaines caractéristiques x (on retrouve l'idée de proxy). Barocas *et al.* [2019] notent que les grands principes associés à l'équité se traduisent : 1. par une indépendance entre \hat{y} et p , autrement dit la prédiction n'a rien à voir avec le groupe de p ; 2. par une notion de séparation : \hat{y} est indépendante de p étant donné y , et 3. une notion de suffisance : y est indépendante de p étant donné \hat{y} . Ces principes vont se traduire par différentes notions d'équité de groupe, les plus populaires étant la parité démographique et la notion d'égalité des chances. Ces notions (dites de groupe), très populaires et largement utilisées (par exemple sur le marché du travail, aux Etats-Unis) sont à distinguer des approches individuelles qui émergent dans la littérature scientifique, inspirées des techniques d'inférence causale et visant à chercher à un contrefactuel afin de répondre à la question « que se serait-il passé si l'assuré avait la caractéristique $p = 1$ au lieu de $p = 0$? » (si on suppose que la variable protégée est binaire, $p \in \{0, 1\}$). C'est une relation causale entre la variable sensible p et la variable de risque y , qui peut légitimer une discrimination statique, comme le suggérait la Commission européenne, qui proposait d'autoriser « des différences proportionnelles dans les primes et les prestations des particuliers lorsque l'utilisation du sexe est un facteur déterminant dans l'évaluation du risque, sur la base de données actuarielles et statistiques pertinentes et précises ». Néanmoins, la présence de proxys pose de nombreux défis, car l'approche contrefactuelle usuelle (consis-

tant à changer la variable protégée p seulement, *ceteris paribus*) n'a pas de sens en grande dimension, en présence de proxys fortement corrélés à la variable sensible : une intervention (conceptuelle et fictive) sur la variable sensible p doit avoir un impact sur une ou plusieurs variables prédictives x , et donc sur la prévision.

D'autres concepts seront aussi évoqués ici, sans pour autant faire l'objet de chapitres spécifiques, comme la responsabilité. En effet, si un algorithme reproduit ce qu'il observe dans les données, peut-il être jugé responsable de reproduire les biais sociaux ? Sous un angle épistémologique, on demandait historiquement aux modèles de bien « décrire le réel » (ou disons le réel tel qu'il apparaît dans les données, on parlera d'*accuracy* en apprentissage statistique), c'est-à-dire « ce qui est », alors qu'en introduisant une dimension morale et éthique, on demande que le modèle soit en accord avec ce qui « devrait être », suivant une norme éthique (la fameuse opposition « *is ought* » de Hume [1739]), ou entre la « normalité » statistique opposée à la norme morale. L'autre souci est que pour quantifier l'équité, il convient d'avoir accès à ces données personnelles, privées et sensibles, ce qui renvoie aux discussions sur la vie privée (ou *privacy*) et la conformité (ou *compliance*). Finalement, on le verra tout au long du rapport, ces discussions autour de la discrimination, des biais et de l'équité sont très proches de celles portant sur l'interprétation des modèles prédictifs et de la notion d'explicabilité.

Cet aspect narratif de la construction de modèle est important, en particulier lorsque l'on cherche à créer des graphes causaux dirigés afin de comprendre les liens entre la variable protégée p , les possibles variables prédictives x et la variable d'intérêt y . Mais en grande dimension, cet exercice devient vite impossible. En affirmant que « *all models are wrong but some models are useful* », Georges Box insistait sur l'aspect narratif de la modélisation, sur l'interprétation qui en découle. Une compréhension fine des données et des modèles est aujourd'hui indispensable, l'époque des calculs froids et objectifs (ou supposés objectifs) des actuaires semblant révolue.

Bibliographie

- ADOMAVICIUS G. ; TUZHILIN A., “Personalization Technologies: a Process-Oriented Perspective”, *Communications of the ACM*, vol. 48, n° 10, 2005, pp. 83-90.
- AVRAHAM R., “Discrimination and Insurance”, in Kasper Lippert-Rasmussen (dir), *Handbook of the Ethics of Discrimination*, Routledge, 2017, pp. 335-347.
- BAROCAS S. ; HARDT M. ; NARAYANAN A., *Fairness and Machine Learning*, fairmlbook.org, 2019.
- FROOT K. A. ; KIM M. ; ROGOFF K. S., “The Law of One Price over 700 Years”, National Bureau of Economic Research (NBER), n° 5132, 1995.
- HAND D. J., *Dark Data: Why What You don't Know Matters*, Princeton University Press, 2020.
- HARCOURT B. E., *Against Prediction*, The University of Chicago Press, 2008.
- HUME D., *A Treatise of Human Nature*, Cambridge University Press Archive, 1739.
- KEARNS M. ; ROTH A., *The Ethical Algorithm: The Science of Socially Aware Algorithm Design*, Oxford University Press, 2019.
- KRANZBERG M., “Technology and History: ‘Kranzberg’s Laws’”, in *Technology and Culture*, vol. 27, n° 3, 1986, pp. 544-560.
- LÖFFLER M. ; MÜNSTERMANN B. ; SCHUMACHER T. ; MOKWA C. ; BEHM S., “Insurers Need to Plug into the Internet of Things - or Risk Falling Behind”, in *European Insurance*, 2016.
- MACNICOL J., *Age Discrimination: An Historical and Contemporary Analysis*, Cambridge University Press, 2006.
- NIELSEN A., *Practical Fairness*, O’Reilly Media, 2020.
- THIERY Y. ; VAN SCHOUBROECK C., “Fairness and Equality in Insurance Classification”, *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, vol. 31, n° 2, 2006, pp. 190-211.

Livres

■ **Nicolas Chatenier et
Laurent Seminel**

*La clé anglaise. Géopolitique
de la gastronomie française*

**Menu fretin, juin 2022,
144 pages**

Etonnant petit ouvrage que cet entretien de Nicolas Chatenier avec Laurent Seminel. Il va sans aucun doute changer votre regard sur la gastronomie française, mais peut-être aussi sur la gastronomie en général, et sur la manière dont la France promeut ses points forts dans la mondialisation. Le propos démarre par un constat : la gastronomie n'est pas ce qu'on croit qu'elle est. Nous connaissons les grands chefs étoilés au Michelin, leurs restaurants, des plus courus à Paris jusqu'aux plus retirés en province : autant de symboles de l'excellence française... que seuls connaissent des Français, et quelques francophiles cultivés. A l'opposé de cette gastronomie d'initiés, la gastronomie s'est développée depuis vingt ans comme un *business* mondial, dont les grands chefs sont des *rockstars* qui, même après la Covid déplacent encore des foules et captivent l'attention sur les réseaux sociaux. Or, les Français n'ont pas pris la mesure, et moins encore la démesure du vedettariat entourant ces chefs d'envergure mondiale.

Entendons-nous bien : le propos des auteurs n'est certainement pas de déplorer les insuffisances des restaurateurs français, leur présence insuffisante sur les réseaux sociaux planétaires ou leur mépris pour les singeries en « frangliche » sur TikTok. Vraiment pas. Non, les auteurs constatent seulement que des chefs étrangers ont su développer une aura en tant qu'influenceurs, qu'à ce titre, ils participent de l'attractivité et du *soft power* des pays où ils sont installés, et enfin qu'il serait possible d'encourager des nouveaux profils, à côté des talents que nous possédons déjà, grâce à une stratégie raisonnée.

Pour nous convaincre de l'ampleur du phénomène, Nicolas Chatenier et Laurent Seminel entrent dans le détail, et nous racontent des « histoires de chefs ». Le premier a déjà écrit un ouvrage sur le sujet (*Mémoires de chefs*, Textuel), et le second organisé des événements de référence (Omnivore puis Entremets, entre autres). Donc ils connaissent du monde, savent à peu près tout, et surtout ils savent raconter les histoires qui mettent l'eau à la bouche. Non pas pour égrener les anecdotes, mais pour illustrer par des exemples un propos de portée générale : les nouveaux chefs internationaux ont pris leur savoir-faire et jusqu'à leurs idées les plus originales chez les Français, mais ils les mettent en œuvre et en lumière

différemment. Ainsi René Redzepi, le chef danois distingué par trois étoiles au Michelin et cinq titres du meilleur des 50 meilleurs restaurants (The World's 50 Best Restaurants), a bien sûr étudié chez des chefs français, et récupéré le thème de la cueillette cher à Michel Bras et Marc Veyrat. Mais au lieu d'en faire un des éléments d'une cuisine savante, il a pris le parti d'en faire l'élément central d'un récit : la nouvelle cuisine nordique, c'est la connaissance de la nature pour saisir les ingrédients au meilleur moment et offrir la nature dans sa pureté, sans adultération industrielle, sans chaîne du froid, sans forçage en serre pour tricher avec les saisons... Bien sûr, la cuisine française offre également un récit, et pas n'importe lequel : le lexique gastronomique du Français témoigne sans aucun doute d'une maîtrise absolue des saveurs, des textures, des techniques. Mais les chefs vedettes planétaires suscitent l'enthousiasme par leur capacité à dépasser la seule gastronomie au profit d'un récit politique : on vous raconte ce qu'est la nature en vous la servant sur Instagram et dans votre assiette. On savait que le vedettariat c'est d'abord une affaire de communication, mais dans le cas présent, c'est très bien raconté ! Avec la même connaissance du sujet, les auteurs montrent comment les Etats ont soutenu leurs chefs, et comment le classement

des World's 50 Best Restaurants s'est imposé.

Une fois qu'on a saisi le pouvoir du récit produit par les chefs vedettes et amplifié par les caisses de résonance médiatiques, il reste à se demander pourquoi la France n'a pas su investir ce classement des World's 50 Best Restaurants. Sur ce sujet, les auteurs construisent une réflexion aussi précieuse qu'elle est sans prétention dans sa forme... et sans ménagement pour les parties. Les professionnels ont organisé le « déni » d'un classement qu'ils ont d'abord ignoré tant qu'il confirmait une hiérarchie bien établie, avant de chercher à le discréditer dès qu'il a distingué de nouveaux

talents. Il ne s'agit pas tant de chercher les responsables que de comprendre la logique d'un système : les formes de mobilisation du capital dans la restauration induisent vraisemblablement des comportements patrimoniaux plus que la prise de risque en début de carrière, les politiques publiques se sont bien gardé d'affronter le classement pour en faire un instrument du rayonnement international non seulement de la cuisine française, mais à travers elle, du pays tout entier.

Pourquoi chroniquer un tel ouvrage dans *Risques* ? Pour deux raisons : tout d'abord, le décalage entre les perceptions françaises d'un phéno-

mène et sa réalité internationale constitue un risque économique qui guette tous les secteurs, et l'analyse de la logique du déni est frappante par sa généralité. Bref, cette savoureuse étude de cas est d'une portée générale. Comme tout ce qu'on savoure, on aimerait le partager : cela mériterait bien un cours dans les écoles de management, et les auteurs s'en chargent. Mais aussi, pourquoi pas, une idée de cadeau pour ouvrir l'appétit et la conversation. A commander chez l'éditeur, qui vous l'enverra sans frais, accompagné d'un catalogue qui fait plutôt envie. Bref, voilà une belle rencontre !

Pierre-Charles Pradier

■ Pierre François et
Claire Lemerrier

*Sociologie historique
du capitalisme*

La Découverte, coll. « Grands
repères manuels », 2021,
428 pages

Disons-le d'emblée : cet ouvrage constitue un apport important et d'une grande clarté à l'étude du capitalisme. C'est un texte écrit à quatre mains, en premier lieu par une historienne réputée ⁽¹⁾ très versée en sociologie : Claire Lemerrier est en effet rattachée au Centre de sociologie des organisations fondé par Michel Crozier. Son collègue Pierre François est un sociologue bon connaisseur de l'assurance ⁽²⁾ comme Michel Crozier qui avait publié en 1965 une enquête dans sept sociétés d'assurance ⁽³⁾. Le « livre, issu d'un cours donné à Sciences Po Paris puis à l'Université de Lausanne est né d'un constat : historiens et sociologues de l'économie parlent globalement de la même chose, se posent des questions similaires, apportent des réponses parfois identiques, souvent complémentaires, alors qu'ils s'ignorent encore trop souvent, en France comme ailleurs » (pp. 9-10). Le capitalisme est donc défini non « pas seulement [comme] un système économique [...] mais aussi [comme] une organisation sociale » (p. 10). On doit rappeler que le monde préindustriel était aussi structuré par des relations non marchandes, quand notre monde est celui d'une marchandisation

effrénée : l'ubérisation, pas abordée littéralement, est un exemple du basculement dans la sphère marchande d'activités qui relevaient de l'entraide, comme prêter sa voiture ou son appartement. La question qui ouvre le livre, mais ne constitue qu'un de ses fils directeurs, est le retour des inégalités, de revenu et de patrimoine. L'introduction propose une périodisation très pertinente de l'histoire du capitalisme, tant il est vrai que « périodiser [est] la tâche de l'historien ⁽⁴⁾. »

Aux origines, « L'âge du commerce : vers 1680-vers 1880 » (p. 14). Cet emprunt transparent à Adam Smith fait coïncider trois ruptures : transformation des pratiques de consommation, mise au travail rémunéré en numéraire, commerce au long cours. « L'âge de l'usine : vers 1880-vers 1980 » (p. 16) voit ensuite s'affirmer efficacité et bureaucratie au sein de l'usine où de nouvelles méthodes sont imposées aux ouvriers par ingénieurs et cadres, quand se développent salariat et luttes sociales. « L'âge de la finance ? Depuis les années 1980 » (p. 18) est enfin celui de la prééminence actionnariale (ou de son retour ?) et du financement marchand, de la dilution du salariat et de la montée des intérimaires. Le livre s'organise en huit chapitres thématiques : « I. Entrée dans le capitalisme. II. La consommation. III. Le travail. IV. Entreprises intégrées, entreprises distribuées. V. Les capitalistes. VI. Le capital. VII. Institutions et relations. VIII. Etat et capitalisme ». Pour autant, les auteurs mettent en

perspective le capitalisme contemporain par des détours toujours bienvenus par l'histoire, tant il est vrai que « l'historien pose au passé les questions du présent » (Marc Bloch). Ainsi de nombreux encadrés comme ceux-ci : « Que mesurent les taux de croissance du passé ? » (p. 39) ; « Esclavage et capitalisme aux Etats-Unis » (p. 99)... De même la finance est bien campée dans ses permanences : les rentiers depuis Balzac, les marchés à la City et à Wall Street, les crises de 1929 à 2008 (chapitre VI. Le capital : banques et marchés financiers). La conclusion lie opportunément capitalisme et mondialisation : « La thèse principale de ce livre est en effet que, en dépit des différences manifestes d'un point à l'autre de son espace, la chronologie du capitalisme est partout la même, parce que c'est à l'échelle mondiale qu'ont lieu ses grandes inflexions » (p. 385). Le capitalisme est ainsi étudié à l'échelle de l'individu et *A l'échelle du monde* ⁽⁵⁾ comme un système qui s'étend à tous les pays et à toutes les sphères, familiale, religieuse, artistique. La conclusion est en phase avec les trois auteurs convoqués « pour réfléchir au capitalisme » (p. 19) : Max Weber, dont Pierre François est spécialiste, Karl Marx et Fernand Braudel. Un manque de façon surprenante : Schumpeter, le plus historien des économistes, sociologue également, qui s'est lui aussi essayé à une fresque historique du capitalisme dans *Business Cycles* (1939). Inversement Marx est sans doute surpondéré. Braudel soulignait déjà dans *La dynamique du capi-*

talisme (1985) que le capitalisme comme substantif ne s'impose qu'à partir de la publication en 1902 par Werner Sombart de son livre *Le capitalisme moderne*. Et Braudel d'ajouter : « Ce mot, pratiquement, Marx (6) l'aura ignoré. » On peut pareillement regretter que les entreprises soient un peu trop systématiquement associées aux grandes firmes actionnariales. Or la diversité des entreprises, familiales, coopératives, mutuelles, renvoie aussi à une grande diversité des capitalismes, dont l'objectif premier n'est peut-être pas toujours « l'avarice et l'envie de s'enrichir » (Marx) mais la volonté de durer, de transmettre ou de réaliser un projet, comme celui de l'entrepreneur innovateur de Schumpeter qui « renouvelle sans cesse le capitalisme » en « brisant la routine. » Si la question de l'environnement est traitée, on peut enfin regretter que la question des limites à l'extension sans fin du capitalisme, dans le domaine de la

santé et de la gestation pour autrui (GPA) par exemple, ne soit pas abordée (7). Ce ne sont là que des remarques mineures. Le livre ambitieux tient en effet ses promesses. Au-delà de la synthèse très réussie, qui renouvelle l'étude d'un capitalisme protéiforme à partir des travaux les plus récents, il offre une mise en perspective historique et un surplomb sociologique de très grande qualité. Un ouvrage indispensable somme toute, à l'étudiant comme au chercheur, mais aussi au lecteur curieux de comprendre les inflexions actuelles du capitalisme.

Pierre Martin
Agrégé d'histoire
Docteur en histoire

Notes

1. Claire Lemerrier, Claire Zalc, « *Back to the Sources* » in *Capitalism : A*

Journal of History and Economics, University of Pennsylvania Press, vol. 2, n° 2, 2021, pp. 473-508.

2. Pierre François, *Financiariser l'assurance. Enquête sur Solvabilité II, Paris, Presses de Sciences Po (avec la participation de Sylvestre Frezal), 2021, 355 pages.*

3. Michel Crozier, *Le monde des employés de bureau, Seuil, 1965, 232 pages.*

4. Patrick Verley, « *Histoire(s) économique(s) et sciences économiques* », in *L'économie politique, vol. 4, n° 16, 2002, pp. 70-86. Verley écrit littéralement : « Périodiser, la tâche de l'historien. »*

5. Patrick Verley, *A l'échelle du monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident, 1997.*

6. *Karl Marx est mort en 1883.*

7. Sylviane Agacinski, *L'homme désincarné. Du corps charnel au corps fabriqué, Gallimard, coll. « Tracts », 2019.*

■ **Daron Acemoglu et James A. Robinson**

Why nations fail. The origins of power, prosperity, and poverty

Crown Publishing, New York, Londres, 2013, 560 pages

Les auteurs de ce livre se posent une question maintes fois soulevée, mais dont la réponse se fait attendre depuis des siècles : à conditions similaires (ou pas), pourquoi certaines nations sont-elles plus prospères que d'autres ? *Why nations fail* tente de répondre à cette question lancinante, avec une théorie fortement étayée par une large gamme d'analyses historiques et politiques bien documentées (1). Selon les auteurs, la prospérité ou la pauvreté des nations ne sont pas corrélées au climat, à la géographie ou à la culture. Leur hypothèse centrale se construit autour de l'existence ou non d'institutions inclusives (par opposition aux « institutions extractives »). Pour eux, la nature de ces institutions constitue le facteur explicatif qui détermine(ra)it un ensemble de dualités polaires qui concernent l'ensemble des citoyens d'une nation, telles que la richesse ou la pauvreté, l'abondance ou la famine, la maladie ou la santé, la justice ou l'injustice, la paix ou la violence au quotidien...

Acemoglu et Robinson montrent que pour qu'une nation puisse se développer et prospérer, les individus doivent avoir la certitude qu'en fournissant du travail et de la créativité,

ils peuvent gagner leur vie, voire s'enrichir ou vivre décemment, et surtout conserver leurs biens en toute liberté, et ceci dans un cadre juridique leur garantissant sécurité et visibilité en matière d'incitations économiques.

Thèse centrale de ce livre : l'existence d'institutions saines, sur fond de contre-pouvoirs garantissant sur le long terme un équilibre dynamique. Pour les auteurs, ces institutions (à condition qu'elles soient inclusives) rendent possible la création de cercles vertueux de production, d'innovation, d'expansion et de paix civile. En effet, pour les auteurs, les pays ayant construit une société avec des institutions qui fournissent des incitations appropriées, récompensent l'innovation et permettent à chacun de participer aux opportunités économiques et sociales, ont de plus fortes chances de réussir.

Ce livre est le résultat de plus d'une décennie de recherches dans une optique pluridisciplinaire, proche de l'école institutionnaliste : leurs analyses relèvent aussi bien de l'économie, des sciences politiques, de l'histoire, des médias... avec pour but déclaré de fournir une nouvelle interprétation, puissante, opérationnelle et persuasive, pour mieux comprendre la richesse et la pauvreté des nations à travers l'histoire.

En plus d'une grande richesse de références bibliographiques – plusieurs centaines d'auteurs sont cités dans la version électronique –, les

auteurs rendent accessible pour les lecteurs, chapitre par chapitre, une partie des sources utilisées lors de la rédaction de cet ouvrage. Une véritable mine d'information, dans un cadre analytique bien structuré.

Même s'ils ont recours à de longues et profondes analyses historiques sur plusieurs pays, où des éléments, selon moi, culturels et religieux ont joué un rôle de premier ordre, les auteurs se placent dans une ligne de recherche sinon opposée du moins différente des explications apportées par d'autres auteurs, par exemple Max Weber, sur l'influence de la culture, voire de la religion, sur l'économie et le développement sur le long terme. A titre d'exemple, l'histoire de la première révolution anglaise de 1641 à 1649 est provoquée par l'essor de l'absolutisme royal, confronté à un parlement qui souhaite maintenir ses privilèges, mais aussi par la politique religieuse du roi Charles I^{er}, jugé trop tolérant envers les catholiques (2), d'où la dictature puritaine de Cromwell. De même, pour illustrer leurs propos, afin de montrer que les facteurs culturels ont relativement peu d'importance, les auteurs donnent l'exemple d'un pays africain qui se porte bien, le Botswana, par opposition à d'autres pays du même continent qui ont sombré dans la violence quotidienne et la guerre civile (Sierra Leone, Nigeria). Dans ce cas spécifique, l'explication donnée par les auteurs nous semble quelque peu abrupte et réductrice : la nature des institutions de ce pays explique sa réussite !

A notre avis, en soi la création d'institutions n'est pas un processus compliqué. En revanche leur adaptation et légitimation est un processus long, voire très long... Il faudrait donc revenir dans quelques décennies pour vérifier la viabilité des institutions de ce pays, afin de valider ou infirmer les hypothèses avancées par Acemoglu et Robinson.

Par souci de complétude, les auteurs s'interrogent également sur la viabilité du processus en cours dans au moins deux grandes entités géographiques. Ils se posent des questions sur le processus en cours en Chine, qui, avec une économie très prospère et soucieuse d'hégémonie au niveau planétaire, constitue toutefois un système fondé sur un modèle politique autoritaire (je dirais plutôt totalitaire) où les élites jouissent de pouvoirs exorbitants et où les institutions sont loin d'être inclusives. De même, eu égard à l'instabilité politique et institutionnelle qui règne, sur fond d'un nombre croissant de régimes populistes et de la banalisation de la violence, sur une bonne partie des

pays d'Amérique latine, ils s'interrogent sur l'avenir de cette région, qui jadis avait emprunté le chemin qui mène au cercle vertueux de la croissance inclusive, et dont une partie se retrouve aujourd'hui confrontée à la domination d'une minorité pratiquant la prédation politique et économique.

Si la lecture de ce livre est certes édifiante, la promesse de l'hypothèse sous-jacente (la nature inclusive des institutions comme solution à tous les problèmes) nous semble en revanche autoréalisatrice. Malgré des explications et exemples très éclairants, in fine on comprend mal pourquoi (et encore moins comment) un certain groupe de pays arrivent à construire des institutions inclusives leur permettant de prospérer.

Par l'érudition du texte, ses analyses percutantes et dans leur large majorité assez objectives et bien documentées, ce livre devrait être disponible dans toutes les bibliothèques. Cet ouvrage est à recommander en particulier aux décideurs politiques des pays les plus riches,

qui continuent de développer des politiques d'aide à certains pays dont les institutions sont « strictement extractives » favorisant et consolidant ainsi la constitution de sources régulières d'enrichissement personnel en faveur d'oligarchies locales largement au fait... de l'importance des institutions inclusives dans la vie de leur pays.

Carlos Pardo
Economiste

Notes

1. Pour illustrer leurs propos, toujours bien documentés, ce livre puise des exemples historiques qui analysent les institutions de l'Empire romain, en passant par celles des cités-Etats mayas, jusqu'à l'Union soviétique, la Chine actuelle, les pays de l'OCDE et ceux du tiers-monde.

2. Ces événements ouvriront la voie à la « Glorieuse Révolution » de 1688, qui viendra renforcer le rôle du Parlement anglais.

VENTE AU NUMERO - BULLETIN D'ABONNEMENT

	Prix	FRANCE		Prix	FRANCE
1			43		
Les horizons du risque.		Epuisé	Le nouveau partage des risques dans l'entreprise.		
2		19,00	Solvabilité des sociétés d'assurances.		
Les visages de l'assuré (1 ^{ère} partie).			La judiciarisation de la société française.		29,00
3		19,00	44		
Les visages de l'assuré (2 ^e partie).			Science et connaissance des risques. Y a-t-il un nouveau risk management ? L'insécurité routière.		29,00
4		Epuisé	45		
La prévention.			Risques économiques des pays émergents. Le fichier clients. Segmentation, assurance, et solidarité.		29,00
5		Epuisé	46		
Age et assurance.			Les nouveaux risques de l'entreprise. Les risques de la gouvernance. L'entreprise confrontée aux nouvelles incertitudes.		29,00
6		19,00	47		
Le risque thérapeutique.			Changements climatiques. La dépendance. Risque et démocratie.		30,50
7		19,00	48		
Assurance crédit/Assurance vie.			L'impact du 11 septembre 2001. Une ère nouvelle pour l'assurance ? Un nouvel univers de risques.		30,50
8		Epuisé	49		
L'heure de l'Europe.			La protection sociale en questions. Réformer l'assurance santé. Les perspectives de la théorie du risque.		30,50
9		Epuisé	50		
La réassurance.			Risque et développement. Le marketing de l'assurance. Effet de serre : quels risques économiques ?		Epuisé
10		Epuisé	51		
Assurance, droit, responsabilité.			La finance face à la perte de confiance. La criminalité. Organiser la mondialisation.		30,50
11		23,00	52		
Environnement : le temps de la précaution.			L'évolution de l'assurance vie. La responsabilité civile. Les normes comptables.		Epuisé
12		Epuisé	53		
Assurances obligatoires : fin de l'exception française ?			L'état du monde de l'assurance. Juridique. Économie.		31,50
13		23,00	54		
Risk managers-assureurs : nouvelle donne ?			Industrie : nouveaux risques ? La solvabilité des sociétés d'assurances. L'assurabilité.		31,50
14		23,00	55		
Innovation, assurance, responsabilité.			Risque systémique et économie mondiale. La cartographie des risques. Quelles solutions vis-à-vis de la dépendance ?		31,50
15		23,00	56		
La vie assurée.			Situation et perspectives. Le gouvernement d'entreprise : a-t-on progressé ? L'impact de la sécurité routière.		31,50
16		23,00	57		
Fraude ou risque moral ?			L'assurance sortie de crise. Le défi de la responsabilité médicale. Le principe de précaution.		31,50
17		Epuisé	58		
Dictionnaire de l'économie de l'assurance.			La mondialisation et la société du risque. Peut-on réformer l'assurance santé ? Les normes comptables au service de l'information financières.		31,50
18		23,00	59		
Éthique et assurance.			Risques et cohésion sociale. L'immobilier. Risques géopolitiques et assurance.		31,50
19		23,00	60		
Finance et assurance vie.			FM Global. Private equity. Les spécificités de l'assurance aux USA.		31,50
20		23,00	61		
Les risques de la nature.			Bancassurance. Les agences de notation financière. L'Europe de l'assurance.		33,00
21		29,00	62		
Assurance et maladie.			La lutte contre le cancer. La réassurance. Risques santé.		33,00
22		29,00	63		
L'assurance dans le monde (1 ^{re} partie).			Un grand groupe est né. La vente des produits d'assurance. Une contribution au développement.		33,00
23		29,00	64		
L'assurance dans le monde (2 ^e partie).			Environnement. L'assurance en Asie. Partenariats public/privé.		Epuisé
24		29,00	65		
La distribution de l'assurance en France.			Stimuler l'innovation. Opinion publique. Financement de l'économie.		Epuisé
25		29,00	66		
Histoire récente de l'assurance en France.			Peut-on arbitrer entre travail et santé ? Réforme Solvabilité II. Pandémies.		Epuisé
26		29,00	67		
Longévité et dépendance.			L'appréhension du risque. Actuariat. La pensée du risque.		Epuisé
27		29,00	68		
L'assureur et l'impôt.			Le risque, c'est la vie. L'assurabilité des professions à risques. L'équité dans la répartition du dommage corporel.		Epuisé
28		29,00	69		
Gestion financière du risque.			Gouvernance et développement des mutuelles. Questionnement sur les risques climatiques. La fondation du risque.		Epuisé
29		29,00			
Assurance sans assurance.					
30		29,00			
La frontière public/privé.					
31		29,00			
Assurance et sociétés industrielles.					
32		29,00			
La société du risque.					
33		29,00			
Conjoncture de l'assurance. Risque santé.					
34		29,00			
Le risque catastrophique.					
35		29,00			
L'expertise aujourd'hui.					
36		Epuisé			
Rente. Risques pays. Risques environnemental.					
37		29,00			
Sortir de la crise financière. Risque de l'an 2000. Les concentrations dans l'assurance.					
38		29,00			
Le risque urbain. Révolution de l'information médicale. Assurer les OGM.					
39		Epuisé			
Santé. Internet. Perception du risque.					
40		29,00			
XXI ^e siècle : le siècle de l'assurance. Nouveaux métiers, nouvelles compétences. Nouveaux risques, nouvelles responsabilités.					
41		29,00			
L'Europe. La confidentialité. Assurance : la fin du cycle ?					
42		29,00			
L'image de l'entreprise. Le risque de taux. Les catastrophes naturelles.					

VENTE AU NUMERO - BULLETIN D'ABONNEMENT

	Prix FRANCE		Prix FRANCE
70 1ère maison commune de l'assurance. Distribution dans la chaîne de valeur. L'assurance en ébullition ?	35,00	103 Le choc du <i>big data</i> dans l'assurance. L'e-santé est-elle une révolution ?	40,00
71 Risque et neurosciences. Flexibilité et emploi. Développement africain.	35,00	104 Risques de la croissance urbaine. Les multiples facettes du défi climatique.	40,00
72 Nouvelle menace ? Dépendance. Principe de précaution ?	35,00	105 L'assurance automobile face aux chocs du futur. Terrorisme et assurance.	41,00
73-74 Crise financière : analyse et propositions.	65,00	106 Assurer la culture ? Gérer la multiplicité des risques pays.	41,00
75 Populations et risques. Choc démographique. Délocalisation.	35,00	107 Matières premières : richesse ou malédiction ? Montée des risques et populisme.	Epuisé
76 Evénements extrêmes. Bancassurance et crise.	35,00	108 Les risques du vivant. Les ruptures dans la mondialisation, quel impact sur l'assurance ?	41,00
77 Etre assureur aujourd'hui. Assurance « multicanal ». Vulnérabilité : assurance et solidarité.	36,00	109 Le risque climatique est-il assurable ? La protection des données personnelles des individus.	42,00
78 Dépendance... perte d'autonomie analyses et propositions.	36,00	110 Le choc démographique dans l'entreprise. Comment rendre liquide le patrimoine immobilier des ménages.	42,00
79 Trois grands groupes mutualistes. Le devoir de conseil. Avenir de l'assurance vie ?	36,00	111 L'assurance contribue-t-elle au développement de l'industrie spatiale ? Le rôle insoupçonné de la capitalisation dans les retraites en France.	42,00
80 L'assurance et la crise. La réassurance ? Mouvement de prix.	36,00	112 Heurs et malheurs de la <i>supply chain</i> . Brexit : <i>soft</i> ou <i>hard</i> ?	42,00
81-82 L'assurance dans le monde de demain. Les 20 débats sur le risque.	65,00	113 Se protéger face aux cyberattaques. Sécuriser et valoriser les parcours professionnels.	43,00
83 Le conseil d'orientation des retraites. Assurance auto, la fin d'une époque. Y a-t-il un risque de taux d'intérêt ?	36,00	114 Peut-on réformer les retraites. La <i>blockchain</i> (chaîne de blocs), fausse ou vraie révolution ?	43,00
84 Gras Savoye, une success story. L'assurance, objet de communication. L'assurance, réductrice de l'insécurité ?	36,00	115 Le changement climatique, porteur de catastrophes naturelles ? Les assurtechs transforment-elles le milieu de l'assurance ?	43,00
85 Solvabilité II. L'aversion au risque.	36,00	116 Peut-on réguler les dépenses de santé ? Assiste-t-on à un ralentissement de l'espérance de vie ?	43,00
86 Un monde en risque. Le risque nucléaire. Longévité et vieillissement.	37,00	117 La réassurance, rempart face aux menaces. L'irrésistible montée du courtage en assurance.	44,00
87 Segmentation et non discrimination. Vieillesse : quels scénarios pour la France ?	37,00	118 L'assurance des biens immobiliers. La difficile révision de Solvabilité II.	44,00
88 Sport, performances, risques. Des risques pays aux dettes souveraines.	37,00	119 Quels défis pour les réseaux de distribution captifs ? L'assurance chômage est-elle la bonne solution au chômage ?	44,00
89 Le risque opérationnel, retour au réel. Vieillesse et croissance.	38,00	120 L'assurance des grands chantiers. Les taux zéro vont-ils durer ?	44,00
90 Les risques artistiques, industriels et financiers du cinéma. Les institutions et opérateurs de la gestion des risques au cinéma.	38,00	121 Numéro spécial pandémie. Face aux crises du Covid-19.	45,00
91 Les tempêtes en Europe, un risque en expansion. L'actif sans risque, mythe ou réalité ?	38,00	122 L'assurance aviation en question. Les progrès de la responsabilité sociétale d'entreprise.	45,00
92 L'assurance vie : la fin d'un cycle ? L'assurance européenne dans la crise.	38,00	123 Cyber(in)sécurité ! Le risk management de la sphère publique.	45,00
93 Protection sociale, innovation, croissance. Les ressources humaines dans l'assurance, préparer 2020.	39,00	124 Numéro spécial. L'économie, la finance et l'assurance après la Covid-19.	50,00
94 Risque et immobilier. Mythes et réalités du risque de pandémie.	39,00	125 Les grands événements sportifs, quels risques ? Le droit du travail : rupture et continuité.	46,00
95 <i>Big data</i> et assurance. Les risques psychosociaux en entreprise.	39,00	126 L'assurance du risque agricole. Assurance, le retour de l'inflation ?	46,00
96 Les risques dans l'agroalimentaire. Et si l'assurance était vraiment mondiale ?	39,00	127 La prévention en santé. Epargne et investissement.	46,00
97 Les nouveaux défis du risque transport. Le risque de réputation, le mal du siècle.	39,00	128 Pandémie et impacts sur l'assurance. Les conséquences de la réforme de l'assurance chômage.	46,00
98 Quelle assurance pour les risques majeurs ? Les réseaux sociaux bouleversent l'assurance.	39,00	129 Pandémie et pertes d'exploitation. Quel avenir pour les complémentaires santé ?	46,00
99 Le poids de la fiscalité sur l'assurance. Les gaz de schiste, une solution alternative ?	39,00	130 Assurance et réassurance des événements climatiques. Les innovations dans le domaine de l'assurance.	46,00
100 101 personnalités répondent à <i>Risques</i>	39,00		
101 Cybersécurité, <i>terra incognita</i> . Survivre à des taux d'intérêt historiquement bas.	39,00		
102 Les nouvelles addictions. <i>Compliance</i> : entre raison et déresponsabilisation.	40,00		

Où se procurer la revue ?

Vente au numéro par correspondance et abonnement

Seddit

26, boulevard Haussmann, 75009 Paris

Tél. +33 (0)1 42 47 93 64

www.seddit.com



A découper et à retourner accompagné de votre règlement à

Seddit - 26, boulevard Haussmann, 75009 Paris

Tél. +33 (0)1 42 47 93 64

Abonnement annuel (4 numéros) FRANCE 154 € EXPORT 174 €*
 Je commande _____ ex. des numéros _____

Nom et prénom _____

Société : _____

Adresse de livraison _____

Code postal _____ Ville _____

Nom du facturé et Adresse de facturation _____

E.mail _____ Tél. _____

Je joins le montant de : _____ par chèque bancaire à l'ordre de Seddit

Je règle par virement en euros sur le compte BNP Paribas, Centre d'affaires Elysée Haussmann

IBAN : FR76 3000 4008 2800 0115 8612 476 / BIC : BNPAFRPPXXX

RIB : Code banque 30004 / Code agence 00828 / Numéro de compte 00011586124 / Clé RIB 76

* 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, 26, boulevard Haussmann, 75009 PARIS

Risques

Les cahiers de l'assurance

Directeur de la publication

Grégory Gaudet

Directeur de la rédaction

Jean-Hervé Lorenzi

Rédaction

Tél. +33 (0)1 42 47 93 56 • Courriel : risques@ffa-assurance.fr

Editeur

SARL Seddita

26, boulevard Haussmann, 75009 Paris

Tél. +33 (0)1 40 22 06 67

Prix de l'abonnement (4 numéros)

France : 154 € • Etranger : 174 €

Prix au numéro

France : 46 € • Etranger : 54 €

Mise en page

L.C Création - 06 60 67 81 57

Impression

Dupliprint - 733, rue Saint-Léonard - 53100 Mayenne

Créée en 1990 avec le soutien de la Fédération française de l'assurance, la revue *Risques* apporte des éléments d'analyse et de réflexion sur les grands débats de société et constitue une référence sur les questions de risque et d'assurance.

Lieu de débat et de réflexion, cette revue à caractère scientifique réunit un comité composé d'universitaires de toutes les disciplines du risque et de praticiens de l'assurance.

Pour les numéros parus depuis 2000 (numéro 41 et suivants), sur le site

<http://www.revue-risques.fr>

vous pouvez consulter :

- les éditoriaux du directeur de la rédaction,
- les chapitres introductifs des responsables de rubrique,
 - un résumé de chaque article,
- de nombreux articles et entretiens dans leur intégralité.

