

Risques

Les cahiers de l'assurance

N° 133

SOCIETE

**L'assurance
répare le monde réel**
Florence Lustman

RISQUES ET SOLUTIONS

**Gérer le choc
du vieillissement**

Christine Abrossimov
Sophie Boissard
Hélène Jacquemont
Hervé Le Bras
Mathieu Noguès
Carlos Pardo
Stéphane Pénet
Thierry Pujol
Alain Villemeur

ANALYSES ET DEFIS

**L'assurance face aux chocs
macroéconomiques**

Hughes Aubry
Thierry Francq
Nicolas Garcia
Jérôme Haegeli
Carine Pichon
Ludovic Subran
Philippe Talleux
Frédéric Wissocq

ETUDES ET DEBATS

Laurence Barry
Arthur Charpentier
Corinne Cipièrre
Christine Erhel
Michael Florig
Olivier Gossner
Jérémy Hervein
Pierre Martin
Carlos Pardo
Jérémy Peltier
Pierre-Charles Pradier
Benoit Serre

Risques

Les cahiers de l'assurance

n° 133

SEDDITA - 2023

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 editorial



Jean-Hervé Lorenzi

Directeur de la rédaction

Bertrand Labilloy
et Mathilde Viennot

Société

Pierre Bollon, Arnaud Chneiweiss
et Pierre-Charles Pradier

Etudes et débats

Gilles B n planc, Corinne Cipi re
et Daniel Zajdenweber

Risques et solutions

Sandrine Lemery, Ecaterina Nisipasu
et Philippe Trainar

Analyses et défis

Franck Le Vallois

Emilie Netter

Catherine Holu 

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 Henri t, Vincent Heuzé, Meglena Jeleva, Gilles Johanet, Ely s Jouini

Jérôme Kullmann, Dominique de La Garanderie, Patrice-Michel Langlum , Régis de Laroulli re

Robert Leblanc, Olivier Levyne, François Lusson, Olivier Mareuse, Pierre Martin, André Masson

Luc Mayaux, Marie-Christine Monsallier-Saint-Mleux, Laurent Montador

Bertrand Munier, Carlos Pardo, Jacques Pelletan, Pierre Pestieau, Pierre Petauton, Pierre Picard

Manuel Plisson, Jean-Claude Prager, 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° 133 -

1. *Société* L'assurance répare le monde réel

Entretien avec

Florence Lustman, *Présidente de France Assureurs* 9

2. *Risques et solutions* Gérer le choc du vieillissement

Daniel Zajdenweber, *Introduction* 15

Sophie Boissard, *Viellir dans la société du « grand âge »* 17

Hervé Le Bras, *Territoires du vieillissement* 24

Alain Villemeur, *Le choc du vieillissement est-il financièrement soutenable ?* 31

Mathieu Noguès, *Améliorer l'espérance de vie en bonne santé et en réduire les inégalités* 37

Stéphane Pénet, *Généraliser l'assurance dépendance pour la rendre plus accessible* 43

Christine Abrossimov, *Le plan triennal antichute des personnes âgées* 49

Hélène Jacquemont, *Alzheimer n'est pas une fatalité* 55

Thierry Pujol et Carlos Pardo, *L'évaluation d'un viager, méthode et enjeux* 61

3. *Analyses et défis* L'assurance face aux chocs macroéconomiques

Philippe Trainar, *Introduction* 71

Jérôme Haegeli, *Inflation persistante et perspectives de l'assurance* 75

Ludovic Subran, *Comment le secteur de l'assurance digère les chocs macroéconomiques et doit s'armer pour l'économie de guerre* 82

Philippe Talleux, *L'actuaire face aux risques macroéconomiques* 87

Thierry Francq, *L'assurance dommages face au choc d'inflation* 91

Hughes Aubry, *Quels sont les impacts des événements macroéconomiques sur l'activité d'assurance ?* 97

Carine Pichon, Nicolas Garcia et Frédéric Wissocq, *L'assurance-crédit face aux chocs macroéconomiques* 103

4. *Etudes et débats*

Pierre Martin, *Le risque d'interdépendance des puissances* 111

Arthur Charpentier et Laurence Barry, *Y a-t-il une discrimination envers les pauvres ?* 119

Olivier Gossner et Michael Florig, *Double comptabilisation des frais de gestion sous Solvabilité II* 125

Les débats de Risques

Corinne Cipièrre, Christine Erhel, Jérémie Peltier et Benoît Serre, *Les nouveaux rapports au travail* 131

Actualité de la Fondation du risque

Jérémy Hervelin, *Comment orienter davantage les décrocheurs scolaires vers les missions locales ?* 137

Mark Galeotti, *The Weaponisation of Everything* par Pierre-Charles Pradier 141

Luc Arrondel et Richard Duhautois, *L'argent du football – Volume 1 – L'Europe* par Carlos Pardo 143

Philippe Charlez, *Les dix commandements de la transition énergétique* par Pierre-Charles Pradier 145

Editional

Rarement, le monde de l'assurance ne fut plongé dans une situation économique et géostratégique mondiale aussi incertaine. Certes, ce n'est pas le seul secteur économique, loin de là, à être confronté aux chocs que connaît l'économie. Mais comme le dit la présidente de France Assureurs Florence Lustman dans l'interview qui ouvre ce numéro 133, l'assurance répare le monde réel et il est vrai que la description qu'elle nous donne de ces bouleversements de l'économie réelle rappelle cette mission très particulière non seulement de gestion des risques, mais de prise en charge de celles et ceux qui sont frappés par l'environnement que nous connaissons.

Oui c'est vrai, jamais le monde ne fut frappé de manière convergente par cinq exigences nouvelles liées à des chocs que notre monde a connus ou connaîtra. La plus évidente, c'est d'abord cette obligation que nous avons de lutter contre le changement climatique et de retrouver une trajectoire qui ne condamne pas une partie de l'humanité à des migrations non souhaitées, à des ressources insuffisantes, en un mot à l'impossibilité de vivre. Il faut bien voir que cette exigence fait partie des contraintes endogènes, c'est-à-dire dont nous sommes responsables et sur lesquelles nous sommes dans l'obligation d'agir.

Mais nous sommes également touchés par des dérèglements exogènes. Le plus lourd, c'est le vieillissement de la population mondiale. Pour être précis, il faut définir le terme comme étant l'accroissement de l'âge moyen de la population. On voit alors que ceci ne signifie pas la stagnation de la population mondiale qui devrait atteindre 10 milliards d'habitants en 2050. Mais la réalité du vieillissement est tout autre. Elle est liée à cette incroyable évolution de la médecine, des conditions de vie, à l'émergence d'une classe moyenne mondiale beaucoup plus importante, qui ensemble permettent d'augmenter l'espérance de vie. Mais les conséquences en sont très importantes. Pour les assureurs, il s'agit d'intervenir dans les domaines de la santé, de la retraite et de la dépendance. Il faut également canaliser l'épargne des Français vers des investissements jugés non risqués mais également créateurs de richesse dans notre pays. Et c'est là le côté passionnant de cette succession d'analyses développées dans *Risques*. Nous avons la position de France Assureurs sur l'émergence de nouveaux risques mais ensuite sont présentés les impacts du vieillissement et du choc inflationniste, qui est le principal changement que le monde connaît aujourd'hui.

Ne nous y trompons pas, ce qui apparaît parfois comme une série de contraintes peut être pensé de manière beaucoup plus positive. C'est ce que l'on découvre dans ce passionnant débat monté par la revue *Risques* sur le nouveau rapport au travail. Il nous faudra repenser dans les mois qui viennent aux quatre critères qui rendront de nombreux travaux beaucoup plus attractifs, la reconnaissance de l'utilité d'un métier, la rémunération, les conditions de travail et les perspectives offertes au long d'une carrière. C'est bien évidemment là que l'assurance jouera dans ces mutations un rôle majeur puisqu'au-delà de la réparation, elle est source de prévention et de protection.

Jean-Hervé Lorenzi

1.

L'assurance répare le monde réel



■ Florence Lustman

Présidente de France Assureurs

Florence Lustman

Présidente de France Assureurs

Entretien réalisé par Jean-Hervé Lorenzi, Gilles Bénéplanc, Pierre Bollon, Arnaud Chneiweiss, Emilie Netter, Ecaterina Nisipasu, Philippe Trainar et Daniel Zajdenweber.

Risques : Quel regard les assureurs portent-ils sur les risques auxquels la société française est aujourd'hui exposée ?

Florence Lustman : Nous constatons une augmentation du niveau général des risques, du fait de leur diversification et de leur intensification. En tant qu'assureurs notre métier est de gérer les risques, c'est-à-dire les cartographier, les prévoir pour les prévenir, et in fine les indemniser quand ils surviennent. Nous réalisons chaque année, avec des dirigeants du secteur de l'assurance et des spécialistes des risques, un exercice de cartographie pour obtenir une vision prospective des risques à un horizon 5 ans. Parmi l'ensemble des risques étudiés, nous retrouvons cette année en tête du classement les cyberattaques, le dérèglement climatique et l'environnement économique dégradé. Viennent ensuite en quatrième et cinquième positions le risque de pénurie de matières premières dont l'énergie et le risque politique mondial. Cet exercice est clé pour nous parce que notre ambition est d'être aux avant-postes de toutes les évolutions qui auront un retentissement sur nos sociétés, et donc sur notre activité.

Les grandes organisations internationales telles que la Banque mondiale, l'Organisation des Nations unies ou le Fonds monétaire international ont d'ailleurs bien saisi le rôle déterminant des assureurs pour aider les sociétés à gérer cette montée générale du niveau

des risques, comme l'attestent leurs publications récentes sur le sujet.

Risques : Qu'entendez-vous plus précisément sur la prise de conscience des organisations internationales quant au rôle de l'assurance ?

Florence Lustman : Prenons l'exemple emblématique du dérèglement climatique. Les grandes organisations internationales réfléchissent aux conséquences planétaires du réchauffement telles que la montée des eaux ou l'intensification des sécheresses avec de probables mouvements de population rendus nécessaires par ces évolutions. Il est intéressant que leurs travaux les amènent à préconiser des solutions de type assurantiel.

Effectivement, les assureurs agissent sur les effets du dérèglement climatique via deux dimensions qui se traduisent au passif et à l'actif du bilan. Côté passif, nous sommes présents aux côtés des sinistrés lors de la survenue d'événements climatiques pour indemniser et réparer mais aussi en amont pour diffuser des messages de prévention. Côté actif du bilan, nous sommes des acteurs indispensables du financement de la transition écologique et énergétique.

Ainsi les organisations internationales telles que l'ONU ont bien conscience de l'intérêt des solutions assurantielles, que ce soit pour couvrir les risques grâce à la mutualisation ou pour la capacité d'intervention très concrète des assureurs à travers notamment la prévention, l'acculturation au risque des populations et la réparation durable. Le tout en coordination avec

la puissance publique sur certains formats de type partenariat public-privé compte tenu de l'ampleur des risques à gérer.

A l'échelle nationale nous sommes mobilisés pour participer à l'évolution du régime des catastrophes naturelles, un dispositif public-privé unique au monde de couverture des risques climatiques depuis 1982.

Risques : Pouvez-vous dire un mot sur les autres défis mis en avant par la cartographie des risques de France Assureurs ?

Florence Lustman : Tout d'abord le risque cyber qui occupe la première place de notre cartographie depuis six ans. C'est un risque qui préexistait, mais dont la forme et l'intensité ne cessent d'évoluer et qui, par sa nature même, comporte un caractère systémique. Il s'agit d'un risque majeur pour notre société. Au début du conflit russo-ukrainien, l'Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information (Anssi) alertait sur le renforcement de la menace cyber. Si nous n'avons pas constaté d'attaques cyber majeures à l'occasion de ce conflit, cela ne veut pas dire qu'elles soient devenues moins probables. Aujourd'hui, le risque cyber est complètement protéiforme et se transforme en permanence. Même si la majorité des attaques repose sur l'utilisation de rançongiciels, via de l'hameçonnage à grande échelle, on dénombre également de l'espionnage cyber et des attaques politiques qu'il est difficile d'analyser. C'est une des raisons pour lesquelles France Assureurs soutient la création d'un Observatoire du risque cyber.

Risques : Comment se positionne le marché sur l'assurance cyber ?

Florence Lustman : En 2021 le marché du cyber représentait 219 millions d'euros de cotisations, chiffre à mettre en perspective avec les 8 milliards d'euros de cotisations en assurance de professionnels/entreprises.

Les assureurs sont prêts à jouer leur rôle dans la couverture du risque cyber mais cela suppose que les entreprises soient suffisamment préparées face à ce

risque. Or aujourd'hui, notamment dans les TPE et les PME, le degré de préparation et de protection est trop faible pour permettre le développement d'une assurance de masse. Pour faire un parallèle, le niveau de préparation des entreprises équivaldrait en assurance vol à laisser nos habitations portes et fenêtres ouvertes. L'enjeu majeur est donc celui de la prévention. C'est la raison pour laquelle France Assureurs a signé un partenariat avec la Gendarmerie nationale et avec les agents généraux d'assurance, qui mobilise 19 000 personnes sur tout le territoire pour aller au contact des TPE et des PME, leur prodiguer des conseils, les former à ce risque, leur expliquer qu'il faut organiser la sauvegarde de ses données, se doter de pare-feu ou encore utiliser des systèmes de double authentification.

Ce risque est aussi potentiellement un risque systémique – nous avons tous en tête des scénarios catastrophe où le pays pourrait être bloqué durablement. La solution réside alors dans un partenariat public-privé de type cat. nat., ce type de situation ne pouvant être couvert par la seule (ré)assurance privée.

Risques : La rubrique « Analyses et défis » de ce numéro aborde le thème de l'assurance face aux chocs macroéconomiques. Quel regard portez-vous sur ce sujet ?

Florence Lustman : L'assurance est en prise directe avec tous les secteurs économiques. Elle est donc sensible aux chocs macroéconomiques, quand bien même son fonctionnement est par nature contracyclique. Cela étant le secteur est robuste, en témoignent les niveaux de solvabilité actuels avec des ratios de solvabilité de 241 % en assurance vie et de 269 % en non-vie à fin 2021. Ces ratios sont bien supérieurs à l'objectif de 100 % du capital de solvabilité requis (SCR) que les travaux de conception de Solvabilité II avaient fixé.

Mais il est évident que le retour de l'inflation change radicalement la donne en assurance non-vie. Le ministre de l'Economie, Bruno Le Maire, l'a d'ailleurs reconnu dans la conférence de presse que nous avons

tenue conjointement en septembre dernier puisque l'inflation se répercute directement sur le coût de la réparation en auto, en habitation, ou en risque industriel.

Risques : Le FMI vient de publier un rapport sur la fragmentation du monde. Une partie de la rentabilité des assureurs a été liée à leur capacité à se développer sur des marchés externes. Certains sont-ils frappés par ce risque de démondialisation, de fragmentation du monde, qui a eu tendance à s'accélérer l'année dernière ?

Florence Lustman : Je l'exprimerais autrement. Les assureurs sont, par les mécanismes de réassurance en particulier, reliés à l'assurance mondiale. La mutualisation mondiale des risques que réalisent les assureurs, les réassureurs et les récessionnaires, rend le marché plus résilient, et protège in fine l'assuré.

Risques : La fragmentation éventuelle peut-elle perturber le mécanisme de mutualisation ?

Florence Lustman : En tout état de cause elle l'influence. Nous évoluons dans un monde assez paradoxal : les risques augmentent mais les capacités de couverture des risques ont plutôt tendance à se restreindre. Cela peut varier en fonction des marchés, des réglementations, mais au global la configuration est celle-ci. Et c'est une préoccupation partagée par tous mes homologues en Europe et en Amérique du Nord. La conclusion que j'en tire est que nous devons accélérer en matière de prévention. C'est le moyen le plus efficace de repousser les limites de l'assurabilité car le meilleur sinistre c'est encore celui qui ne survient pas parce qu'on a su l'éviter par la prévention. Et cela va de pair avec les réflexions plus générales sur les partenariats publics-privés en matière de gestion des risques car il s'agit d'un effort collectif à mener.

Risques : Dans ce contexte, que penser de la révision de Solvabilité II ?

Florence Lustman : Différentes propositions ont été mises sur la table, dont une de l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (EIOPA) qui aurait abouti à augmenter encore les

niveaux d'exigence de solvabilité. Là, il faut revenir à la genèse du projet. Le passage de Solvabilité I à Solvabilité II avait déjà rehaussé très significativement les exigences prudentielles mais avec un objectif de couverture du SCR à 100 %. Or compte tenu des exigences des superviseurs et de la volatilité du ratio, le taux de couverture du SCR oscille plutôt désormais aux alentours de 200 %, très au-delà de l'objectif initial.

L'enjeu majeur pour l'Europe c'est de lutter contre le réchauffement climatique en adaptant notre modèle productif et économique aux nouvelles conditions climatiques. Pour ce faire il faut financer des investissements colossaux pour lesquels les assureurs sont incontournables, ce qui nécessite la libération de capital. Selon la Commission européenne, sa proposition pour la révision de Solvabilité II dégagerait 90 milliards d'euros de fonds propres. A l'échelle de l'ensemble du marché européen, cette libération de capital est très faible, d'autant qu'il s'agit d'un relâchement temporaire : elle estime en effet qu'à moyen terme les exigences de capital conduiront à un niveau proche de celui d'aujourd'hui, en fonction des conditions de marché.

Risques : En parlant d'environnement réglementaire européen, les assureurs français craignent-ils une concurrence du marché de Londres qui, lui, voit ses règles s'assouplir ?

Florence Lustman : Au moment du Brexit nous avons indiqué que l'un des enjeux était de maintenir un *level playing field* par rapport aux assureurs britanniques et de fait nous suivons avec attention les récents développements sur le sujet.

Dans les dossiers bruxellois d'aujourd'hui, ce qui nous préoccupe le plus c'est la *retail investment strategy* (RIS) avec la menace d'un « *ban on inducements* » qui bouleverserait notre système de distribution de l'assurance vie, mettant en danger l'équilibre actuel du marché français mais également des marchés allemand et italien. Pourtant, notre marché fonctionne bien. Aujourd'hui nous proposons des produits et du

conseil associé à tous les profils d'épargnants, et ce, quel que soit le montant que les assurés sont prêts à investir. Des études menées par la Commission européenne montrent qu'aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, pays ayant banni les commissions, quand un prospect veut souscrire un contrat d'assurance vie, sauf à investir un montant très important (+ de 100 000 €), il ne bénéficie d'aucun conseil mais est renvoyé vers un site Internet. Je ne vois d'ailleurs pas comment ce modèle pourrait être étendu à la France, qui a fait le choix de la protection maximale de l'assuré avec le devoir de conseil pour tous dans la transposition de la directive distribution de l'assurance (DDA). N'oublions pas que les conditions de marché, les produits, les réglementations diffèrent d'un pays à l'autre. L'assurance vie est le produit d'épargne préféré des Français. Il répond à leurs besoins de sécurité et de liquidité. Et la sécurité c'est aussi l'adéquation du produit aux besoins de l'épargnant, ce que permet le conseil.

Sur le marché français nous sommes également confrontés à la proposition de loi Husson-Montgolfier avec une disposition sur la portabilité fiscale de l'assurance vie d'une compagnie à l'autre. Cela signifierait qu'un assuré pourrait racheter son épargne à tout instant et resouscrire un autre contrat ailleurs en conservant son antériorité fiscale. En termes de gestion actif-passif, la durée moyenne du passif de douze ans aujourd'hui baisserait significativement. Cela entraînerait une baisse du rendement des contrats et la contraction du financement de l'économie à long terme.

Risques : On parle depuis longtemps de l'assurance dépendance. Où en sommes-nous ? Les besoins qui s'accroissent sans cesse peuvent-ils être couverts dans un horizon proche ?

Florence Lustman : Le vieillissement de la population et ses conséquences en matière de retraite et de protection sociale au sens large constituent un véritable défi pour nos modèles de société. Ce sont des sujets majeurs, dont on voit bien à quel point ils touchent nos concitoyens et sur lesquels il nous faut anticiper.

Sur la dépendance il y a une urgence à proposer des solutions et si possible proposer un chemin. Ainsi avec la Mutualité française (FNMF), nous avons coconstruit une proposition de prise en charge de la dépendance, solidaire, accessible à tous et à moindre coût. Nous considérons que si nous mutualisons suffisamment ce risque, par exemple en l'incorporant dans une nouvelle complémentaire santé responsable, cela le rend assurable par la seule assurance privée. En outre, notre projet qui couvre les GIR 1 et 2, c'est-à-dire une dépendance lourde, ne mobilise pas d'argent public et apporte une vraie réponse à un problème de société.

Risques : Vous avez dit que le marché français était l'un des plus compétitifs d'Europe, voire du monde. Comment va-t-il évoluer ? Y a-t-il de nouveaux entrants, éventuellement ne venant pas du monde de l'assurance ?

Florence Lustman : La compétitivité du marché français de l'assurance repose sur la diversité de ses acteurs, et notamment sur leur positionnement commercial, leurs modes d'interaction avec les assurés ou encore leurs modèles de gestion des risques. Plus d'une centaine d'assureurs sont présents sur le marché auto, plus d'une centaine en santé. Il y a bien entendu de nouveaux entrants mais il y a de la place pour tout le monde, avec des produits diversifiés pour le consommateur. Le consommateur a le choix, il arbitre, et finalement tout le monde coexiste, et c'est bien ainsi.

2.

Gérer le choc du vieillissement

■ Daniel Zajdenweber
Introduction

■ Sophie Boissard
Vieillir dans la société du « grand âge »

■ Hervé Le Bras
Territoires du vieillissement

■ Alain Villemeur
Le choc du vieillissement est-il financièrement soutenable ?

■ Mathieu Noguès
Améliorer l'espérance de vie en bonne santé et en réduire les inégalités

■ Stéphane Pénet
Généraliser l'assurance dépendance pour la rendre plus accessible

■ Christine Abrossimov
Le plan triennal antichute des personnes âgées

■ Hélène Jacquemont
Alzheimer n'est pas une fatalité

■ Thierry Pujol et Carlos Pardo
L'évaluation d'un viager, méthode et enjeux

INTRODUCTION

Daniel Zajdenweber

La logique aurait voulu que cette rubrique sur le vieillissement précédât celle sur la réforme des retraites, publiée dans le précédent numéro de la revue. En effet, cette réforme est la conséquence directe du vieillissement de la population qui met en danger les régimes par répartition. Comment les financer lorsque la part des plus de 65 ans augmente inexorablement et que la durée moyenne d'une retraite, actuellement d'environ vingt-deux ans, va probablement s'allonger ? Il en va d'ailleurs de même avec les régimes par capitalisation, beaucoup moins pratiqués en France, dont l'équilibre à long terme repose sur une rentabilité croissante des placements pour faire face à ce vieillissement. Pire, ce vieillissement engendre une double peine. Non seulement, il affecte les régimes de retraite, mais en plus il impacte les régimes de sécurité sociale qui doivent faire face à une morbidité croissante avec l'âge, car l'augmentation de l'espérance de vie à la naissance, comme à 65 ans, ne s'accompagne pas d'une augmentation significative d'une espérance de vie en bonne santé. Il semblerait d'ailleurs que cette dernière plafonne. Certains pessimistes prévoient même sa diminution, ce qui alourdirait encore plus la charge des soins médico-hospitaliers et de dépendance dans les budgets des ménages et de la nation.

Les huit articles analysent tous ces aspects du vieillissement en France. **Sophie Boissard** présente toutes les données démographiques du grand âge. Surtout, son article montre l'importance du phénomène nouveau de la coexistence des seniors avec les générations plus jeunes. En 2030, il y aura plus de seniors de 65 ans que de jeunes de moins de 20 ans !

Le démographe **Hervé Le Bras** décrit un aspect moins spectaculaire du vieillissement, son inégale

répartition spatiale. Certaines régions ou agglomérations vieillissent « bien » car elles sont bien dotées en personnel médical et en services de proximité pour les personnes âgées, d'autres « mal », les fameux « déserts » médicaux. Ainsi, à l'inégalité des retraites se superpose l'inégalité des services aux seniors.

Alain Villemeur pose le problème du financement en insistant sur l'emploi des seniors (déjà évoqué dans le dossier sur les retraites), la formation des jeunes et la prise en charge de la perte d'autonomie. Ce dernier sujet est au centre des deux articles suivants.

Mathieu Noguès analyse tous les paramètres de l'espérance de vie en bonne santé, dont nous avons signalé la faible augmentation comparée à celle de l'espérance de vie tout court. Il montre que les conséquences néfastes de la sédentarité et du stress au cours de la vie active peuvent être atténuées, voire supprimées par une pratique physique et une activité sociale après la cessation d'activité.

Stéphane Pénet, quant à lui, se penche sur le financement d'un aspect douloureux du grand âge : la dépendance. Malgré tous les progrès de la médecine et l'amélioration des conditions de vie, les personnes âgées, surtout au-delà de 85 ans, sont fréquemment dépendantes, soit à domicile avec l'aide d'aidants, familiaux ou pas, soit en EHPAD, ce qui pose le problème du financement de la dépendance. L'assurance dépendance pourrait pallier ce manque de financement si elle était généralisée à l'instar de la sécurité sociale.

Christine Abrossimov et **Hélène Jacquemont** traitent chacune un aspect particulier du grand âge. Pour la première, ce sont les chutes, responsables

d'hospitalisations, voire de décès, mais aussi très souvent du début d'une dépendance. Chutes qui pourraient être diminuées par un aménagement du domicile des personnes âgées. Pour la seconde, c'est la maladie d'Alzheimer et plus généralement toutes les maladies dégénératives du cerveau et du système nerveux, pour lesquelles la science n'apporte pas encore de traitement. Seules la prévention et l'accompagnement des personnes souffrant de « troubles cognitifs » sont susceptibles, s'ils sont bien gérés et anticipés, d'en améliorer la charge pour les aidants comme pour la société en général.

Enfin, l'article de *Thierry Pujol* et *Carlos Pardo* aborde un sujet technique qui intéresse les seniors, le viager. Sachant que 75% des retraités sont propriétaires de leur logement, une situation patrimoniale qui répond à deux désirs, vieillir chez soi et compléter sa retraite par une capitalisation privée, le viager permet de financer une retraite ou des donations aux enfants ou le cas échéant une dépendance si elle survient à un âge pas trop avancé. L'article développe une approche purement financière qui corrige certains aspects « coutumiers » des pratiques des courtiers ou intermédiaires dans l'achat en viager.

VIEILLIR DANS LA SOCIÉTÉ DU « GRAND ÂGE »

Sophie Boissard

Directrice générale, Groupe Korian

Présidente, Fondation Korian

La décennie 2020-2030 amorce un changement inédit à l'échelle de l'histoire humaine : notre société devient celle du « grand âge », dans laquelle les seniors – entendus comme les plus de 65 ans – vont représenter une part plus importante que les moins de vingt ans (respectivement 21,3 % et 23,5 % aujourd'hui ; respectivement 25 % et 22,4 % en 2030 ⁽¹⁾). Au-delà du débat sur le financement des régimes de retraite et de la dépendance et, plus largement, de la solidarité intergénérationnelle, il faut maintenant prendre la pleine mesure de toutes les conséquences de ces nouveaux équilibres démographiques, en termes de politiques de santé, de solidarité familiale, d'aménagement du territoire et d'urbanisme ou encore d'emploi.

Une progression sans précédent de l'espérance de vie à la naissance : de 53 ans en 1920 ⁽²⁾, celle-ci atteint aujourd'hui 79,3 ans pour les hommes, 85,2 ans ⁽³⁾ pour les femmes, soit plus de trois décennies gagnées en un siècle. Un déclin continu depuis 2010 du taux de fécondité, passé de 2,03 enfants par femme en 2010 ⁽⁴⁾ à 1,79 enfant aujourd'hui... ⁽⁵⁾ Nous sommes donc entrés, en France comme dans d'autres pays occidentaux, dans l'ère de la société du « grand âge ». Très concrètement, le nombre des plus de 65 ans va progresser de plus de 40 % d'ici à 2030, les plus de 60 ans seront 21 millions, soit trois millions de plus qu'en 2019 ⁽⁶⁾. Représentant alors près d'un quart de la population totale, les plus de 65 ans seront en 2030 plus nombreux que les moins de vingt ans (22,4 % ⁽⁷⁾).

Et pour la première fois dans l'histoire de l'humanité, ce sont des générations qui coexistent.

Il s'agit d'un mouvement annoncé depuis longtemps : études démographiques, rapports, commissions nous y préparent depuis des années. Et pourtant, il semble que nous n'ayons pas encore saisi l'entière dimension des transformations profondes que ces évolutions impliquent. Le sujet n'est certes pas absent du débat public, mais il a été trop souvent abordé sous le seul angle du financement des politiques sociales liées aux troisième et quatrième âges – régime de retraite, dépendance –, beaucoup moins sous l'angle des politiques de santé, de l'aménagement du territoire, ou des politiques de l'emploi, sans parler des implications sociologiques du vieillissement.

Or nous sommes face à une mutation de la société, et pas à un simple ajustement de paramètres statistiques. Ce changement impacte les relations entre les générations, l'urbanisme, les habitats, les modes de vie, les schémas familiaux, l'emploi et la formation, le patrimoine, les territoires, le numérique...

La première facilité à laquelle nous cédon s réside dans le recours privilégié à l'expression « seniors », comme pour décrire un ensemble homogène. En fait, si le terme « jeunes » s'adapte mal à la diversité des situations vécues par les 18-25 ans, celui de « seniors », qui désigne désormais plus de trois générations différentes, est encore moins adapté pour caractériser un ensemble qui va des jeunes retraités aux centenaires, des personnes nées pour certaines juste après la Première Guerre mondiale quand d'autres sont nées au moment de la guerre d'Algérie. Hormis le fait, pour la grande majorité d'entre eux, de ne plus avoir d'activité professionnelle – et encore cette règle n'est-elle pas vérifiée pour tous –, que peut-il y avoir de commun entre des jeunes retraités, actifs, en bonne santé, fortement engagés dans la vie locale, bénéficiant d'un niveau de vie nettement supérieur au niveau de vie moyen, et des personnes dont l'état de santé les rend dépendantes des soins quotidiens d'une tierce personne à leur domicile ou en établissement médico-social ? De personnes habitant en centre-ville ou en milieu rural ?

Nouvelles générations de seniors, nouvelles attentes

Un Français sur cinq a plus de 65 ans (8). Parmi eux les 75-84 ans sont 4,1 millions. Dans moins de dix ans, en 2030, ces quatre millions seront devenus six millions, soit une augmentation de près de 50 % des 75-84 ans. Une hausse qui n'a pas de précédent dans notre histoire. 2030, c'est aussi l'année où les premiers enfants du baby-boom, cette génération née à partir de 1945, seront alors âgés de 85 ans – entrant dans le grand âge et le risque accru de perte d'autonomie. Cette aug-

mentation considérable et rapide du nombre de seniors s'accompagne de changements majeurs dans les relations intergénérationnelles, conséquences des évolutions sociologiques et sociétales profondes depuis un demi-siècle.

Familles monoparentales ou recomposées, mobilité géographique : la cohabitation de trois, voire quatre générations d'une même famille en un lieu unique appartient à un passé révolu, celui qui perdurait encore dans l'immédiat après-guerre. Le « tous ensemble sous le même toit » a, sous l'effet conjugué de multiples facteurs, économiques, démographiques, sociologiques, laissé la place à une sorte de « chacun chez soi ». Loin d'être une fatalité, ce constat est d'abord un désir des premiers concernés.

Car cette génération de boomers se distingue radicalement de celle qui l'a précédée. Une génération qui a d'autres attentes, sensible aux nouvelles technologies, tournée vers une vie plus « sociale » et plus mobile ; une génération plus « égale » où la différence d'espérance de vie selon le genre tend à se réduire, où le taux d'emploi des hommes et des femmes seniors (55-64 ans) est quasi identique (9). Ce sont aussi des seniors plus qualifiés (10), dont l'espérance de vie après la cessation d'activité professionnelle atteint 22,5 années, quand elle n'était que de 11 années en 1970.

C'est une génération qui aborde le grand âge de façon très différente de la précédente, née pendant la Grande Dépression et qui a connu la Seconde Guerre mondiale... Une génération qui, au seuil de la vieillesse, aspire davantage à plus de liberté et entend rester maîtresse de son avenir. Ce qui conduit le Haut-Commissariat au Plan et le think tank Matières grises à souligner dans un récent rapport (11) qu'« au-delà d'une simple évolution démographique, c'est à une révolution anthropologique à laquelle nous assistons ». Si les chiffres peuvent varier d'une étude à l'autre selon les méthodologies employées, ils témoignent d'une même réalité : 80 % à 90 % des seniors expriment le souhait de vieillir chez eux, « même si leur état de santé venait à se dégrader » (12).

Comment répondre à la demande de vieillir chez soi ?

Ecouter la voix des aînés et prendre en compte leurs attentes, et notamment cette volonté de vieillir « chez soi », constitue un point essentiel, sinon central, pour toute réflexion sur les politiques à mettre en œuvre. Encore faut-il avoir une juste compréhension de ce qu'implique cette notion de chez soi. Comme le faisait apparaître dès 2016 le baromètre réalisé par l'Ipsos pour la Fondation Korian (13), quatre critères s'avèrent déterminants pour les plus de 65 ans : pouvoir décider de son propre rythme de vie ; être dans un environnement calme ; pouvoir se déplacer facilement ; et enfin recevoir des proches. A la lumière de ces indications, le chez soi n'est pas forcément lié à la propriété, ou même à la nature du lieu de vie, mais davantage en lien avec des usages, et indirectement des services proposés. Associée à la diversité des histoires de vie et des états de santé, cette conception invite à retenir une approche très large de l'habitat, et à encourager le développement d'une offre plurielle pour répondre aux différents besoins.

La solution plus immédiate, la plus évidente, reste le maintien dans le logement actuel – 75 % des seniors sont aujourd'hui propriétaires, contre 56 % il y a quarante ans. Et ils vivent en couple plus longtemps, du fait d'un écart entre l'espérance de vie des femmes et celle des hommes qui ne cesse de se resserrer, ce qui facilite l'entraide familiale.

Si le financement des dépenses relatives à l'entretien de leur logement répond, pour les seniors, à des motivations de plusieurs ordres – confort, préservation du patrimoine, défi énergétique –, l'adaptation de l'habitat au vieillissement (installation de rampes, réaménagement de salles de bain, installation d'une chambre au rez-de-chaussée...) constitue aujourd'hui un enjeu majeur (14). La capacité – ou non – à adapter son habitat porte en elle des enjeux économiques, financiers et de santé publique étroitement liés.

Chaque année, ce sont 200 000 personnes de plus de 65 ans qui sont hospitalisées à la suite d'une chute à leur domicile, souvent à cause du revêtement des sols (15). Chute dont une des conséquences fréquemment observées peut être une accélération ou une entrée dans la dépendance.

Proximité et réseaux de solidarité

Le risque de perte d'autonomie est bien présent dans l'esprit de la génération du baby-boom, puisque 38 % des plus de 75 ans estiment probable de devoir quitter un jour leur domicile pour une résidence pour personnes âgées (16). Mais chacun a bien conscience que la proximité avec des commerces et des services, l'accès facilité à un médecin, la proximité géographique des proches peuvent permettre d'éviter ou de retarder cette perspective. Répondre à ces attentes ou alternatives impose à la fois d'encourager et de solvabiliser l'adaptation des logements existants (80 % des logements ne seraient pas adaptés en France selon l'Agence nationale de l'habitat (17)) et de poursuivre le développement et la création de solutions complémentaires aux maisons de retraite médicalisées qui ont vocation à n'intervenir que dans les situations de dépendance installée, notamment cognitive ou en relais des aidants. Le vieillissement de la population n'est pas uniforme à l'échelle du pays. Il est particulièrement affirmé dans les zones peu denses (centre de la France, centre de la Bretagne, Champagne, dans les massifs montagneux...). C'est dans ces espaces ruraux que la part des personnes de 65 ans et plus est la plus élevée (26 % en 2013 (18)), sous l'effet du déclin démographique, de l'exode des plus jeunes. Pour des raisons inverses, en raison de leur attractivité pour les retraités, quelques autres territoires connaissent un vieillissement prononcé de leur population : les littoraux atlantique, languedocien et de la Côte d'Azur, ainsi que l'arrière-pays provençal. Dans ces espaces, le nombre des personnes de 65 ans et plus a augmenté de près de 3 % par an en moyenne entre 2008 et 2013.

Dans ces territoires, l'intensification du déploiement de services d'aide à domicile constitue incontestablement le principal défi, avec le maintien d'un suivi médical spécialisé de proximité. Petits-fils (19), le réseau national pour les personnes âgées filiale du groupe Korian, est aujourd'hui présent sur l'ensemble du territoire à travers plus de 250 agences. Par ailleurs, les innovations technologiques et domotiques facilitent le maintien à domicile : solutions de prévention et de détection des chutes, de télémédecine, systèmes de communication adaptés. C'est tout un écosystème d'innovations qui, au travers de start-up – dont certaines comme Technosens, Move In Med, Medicalib ou Omedys sont activement soutenues par Korian – est en mouvement pour rapprocher la technologie des besoins des personnes âgées.

Corollaires des évolutions et innovations dans le secteur de l'aide à domicile « non médicalisée », plusieurs formes de prises en charge médicales à domicile se développent : les services de soins infirmiers à domicile (SSIAD), les services polyvalents d'aide et de soins à domicile (Spasad).

Au-delà du maintien au domicile de la personne, les résidences services seniors (RSS) ou les colocations, les résidences intergénérationnelles, sont d'autres possibilités pour vieillir chez soi, en sécurité. Le réseau Ages & Vie présent en France depuis 2008 développe ainsi des petites résidences pour huit personnes qui partagent une même équipe d'auxiliaires de vie. Cette solution combine à ce jour les principes d'espaces privés et d'espaces de vie commune. Le réseau compte déjà 300 maisons.

Meilleure prévention : vieillir en bonne santé

Le développement de ces différentes solutions de services ne suffira pas à lui seul à relever le défi de « la société de la dépendance » évoqué précédemment. Selon l'Insee, 2,5 millions de seniors étaient en perte d'autonomie en 2015, soit

15,3 % des 60 ans ou plus. En 2050, ce nombre pourrait atteindre quatre millions de seniors à proportion inchangée. Pour espérer faire mentir ces projections, c'est donc le défi de la prévention du vieillir en bonne santé qu'il nous faut relever en priorité, quand l'espérance de vie ne cesse de s'allonger. Comme le relevait l'Organisation mondiale de la santé (OMS), et dans son sillage la Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (Drees), « le fait le plus marquant de l'évolution de l'état de santé de la population au cours de la période récente tient au vieillissement de la population qui, en France comme dans les autres pays développés, s'accompagne d'une forte augmentation du nombre de personnes atteintes de pathologies chroniques et de polyopathologies » (20).

La prévention et la prise en charge la plus précoce possible de ces polyopathologies, et la polymédication qui y est associée, constituent un enjeu crucial des systèmes de santé de ce siècle, tant elles font peser des risques importants sur l'autonomie des personnes âgées en particulier.

Notre système de santé est en train de se saisir de ce défi de santé publique majeur. C'est tout l'enjeu du programme Icare, sur le repérage précoce des fragilités liées au vieillissement, mené par l'Université de Toulouse et le professeur Vellas, sous l'égide de l'OMS avec le concours de plusieurs acteurs du système de soins, comme les cliniques de soins médicaux de réadaptation Inicea du groupe Korian.

Faire face à la solitude et à la dépendance

Pour autant, c'est une évidence. Nous continuerons à avoir besoin d'établissements spécialisés pour prendre soin des personnes âgées confrontées à une situation de dépendance, plus communément connus sous leur acronyme Ehpad. Ces derniers sont plus de 7 000 (21) et ont une capacité d'accueil d'environ 600 000 places, pour

20 % en séjour temporaire et pour 80 % en séjour permanent (22). Quel est le profil des résidents ?

Une récente étude de la Drees (23) montre que les résidents de ces structures sont souvent seuls. Quand deux personnes sur trois vivant à domicile sont encore en couple, il n'y a que 13 % des résidents en établissement dans cette situation (24). Le veuvage est souvent, avec une hospitalisation, le déclencheur d'une perte d'autonomie irréversible.

Par ailleurs, un quart des résidents n'ont aucun enfant en vie, un tiers aucun petit-enfant, à la différence des personnes à domicile, qui, quel que soit leur âge, ont un nombre d'enfants en vie compris entre 2 et 2,5 ; et qui, pour une écrasante majorité, – quatre sur cinq – ont au moins un petit-enfant. En 2014, la Fondation de France estimait (25) également que 27 % des 75 ans et plus (indépendamment du lieu de résidence) étaient en situation d'isolement contre 7 % pour les 30 ans à 39 ans. Les personnes qui relèvent d'une prise en charge en établissement sont moins soutenues sur le plan familial que les personnes à domicile. Les accueillir, maintenir ou recréer des liens, c'est-à-dire de l'humanité, c'est aussi un rôle essentiel des établissements, remparts contre le fléau de la solitude et lieux de vie et de sociabilité.

Leur état de santé nécessite beaucoup plus de soins et d'attention. Un état de santé dégradé constitue le second trait majeur du profil des résidents en établissement. Indépendamment de leur âge, ils souffrent fréquemment de limitations motrices. Il en va de même pour les limitations cognitives et psychiques : rares chez les personnes à domicile, elles sont fréquentes en établissement et sont le plus souvent le facteur déclencheur du séjour. Illustration parmi d'autres, la désorientation temporelle, très rare à domicile avec un cas sur dix à 80 ans, concerne 60 % des résidents au même âge (26). Plus des deux tiers des résidents de moins de 75 ans se trouvent sous protection juridique. L'état de dépendance enfin. En 2019, l'âge moyen d'entrée dans un Ehpad s'élevait à 85 ans et 11 mois (27). Près de la moitié (45 %) des nouveaux résidents accueillis chaque année étaient en GIR 1 ou

GIR 2, c'est-à-dire lourdement dépendants. Et logiquement, la proportion de résidents identifiés en GIR 1 ou GIR 2 est encore plus élevée : ils représentent plus de la moitié (54 %) des personnes en Ehpad. Au fil des années, le niveau de dépendance ne cesse de s'accroître : 85 % des résidents étaient classés en GIR 1 à GIR 4 en 2019, contre 80,7 % en 2011 (28). Aujourd'hui, en France, la moitié des personnes âgées de 75 ans et plus considérées comme « sévèrement dépendantes » résident (29) dans un Ehpad.

Âge, santé : sous l'effet de cette double réalité, les Ehpad sont progressivement devenus des établissements de soins gériatriques de long séjour, reprenant le rôle des unités de soins de longue durée hospitalières (USLD), fortement réduites au fil des réformes de l'hôpital.

L'emploi et les compétences, un enjeu essentiel

Encore faut-il qu'il y ait suffisamment de professionnels de santé, formés, présents sur l'ensemble du territoire. Qui peut mieux aujourd'hui prévenir, accompagner, accueillir, prendre soin et protéger les personnes âgées que ces professionnels ? Qu'il s'agisse du médico-social ou du secteur sanitaire, à domicile comme en établissement, le nerf de la guerre tient à la capacité à pouvoir disposer de professionnels de santé en nombre suffisant, formés à la gériatrie et à l'accompagnement des maladies chroniques avec des perspectives de carrière motivantes. La pluralité des situations, des attentes, des contextes évoqués implique un grand nombre d'expertises différentes, et un niveau de professionnalisme qu'on ne peut plus ignorer ou sous-estimer, sauf à vouloir laisser une partie de notre société livrée à elle-même.

Environ 100 000 professionnels de santé (infirmiers, aides-soignants, rééducateurs) sont formés en France chaque année. Pour répondre en qualité et en quantité aux besoins de la décennie, il faut doubler ce nombre.

Vieillir dignement : un défi collectif

Ce défi du vieillissement invite donc à penser collectif en intégrant les différentes dimensions de politiques publiques et surtout à planifier et anticiper une évolution inéluctable. Une collaboration étroite entre les pouvoirs publics, les associations de patients et d'aidants et les professionnels publics et privés du secteur de la santé est indispensable. C'est à cette condition que nous pourrions relever ce qui constitue probablement l'un des défis les plus délicats de cette décennie.

Notes

1. Insee, « Population par sexe et groupe d'âges », données annuelles 2023, chiffres-clés, 17 janvier 2023.

2. Ined, « Evolution de l'espérance de vie à la naissance en France, de 1740 à 2020 », juillet 2020. <https://www.ined.fr/fr/tout-savoir-population/graphiques-cartes/graphiques-interpretes/esperance-vie-france/>

3. Insee, « Bilan démographique 2022 », Insee Première, n° 1935, janvier 2023.

4. Insee, « Baisse récente de la fécondité en France : tous les âges et tous les niveaux de vie sont concernés », Insee Focus, n° 136, décembre 2018.

5. Insee, « Bilan démographique 2022 », Insee Première, n° 1935, janvier 2023.

6. Drees, « Le pourcentage des plus de 65 ans en 2030 s'élèvera à 24 % », Etudes et résultats, n° 1172, décembre 2020.

7. Insee, « Scénario central des projections de population 2021-2070 », décembre 2021.

8. Insee, « Bilan démographique 2022 », Insee Première, n° 1935, janvier 2023.

9. En France, le taux d'emploi des femmes seniors (55-64 ans) était de 53,8 % en 2019 et de 55,4 % chez les hommes. Hippolyte d'Albis, Les seniors et l'emploi, Sciences Po Les Presses, p. 51.

10. En France, le pourcentage de personnes âgées de 55 ans à 64 ans disposant d'une éducation supérieure a plus que doublé en vingt ans (24,4 % en 2019 contre 11,2 % en 1998). Ibid., p. 51.

11. Rapport du Haut-Commissariat au Plan et du think tank Matières grises, « Quand les baby-boomers auront 85 ans », février 2023.

12. Rapport de la Cnav et de l'Agence nationale de l'habitat (Anah) sur l'adaptation du logement à l'autonomie des personnes âgées, décembre 2013, pp. 4 et 6.

13. Fondation Korian pour le bien-vieillir/Ipsos, « Baromètre européen du bien-vieillir », 2016.

14. Think tank organisé par le Crédit foncier, « Nouveaux besoins de financement des seniors : quelle place pour l'immobilier ? », mai 2014.

15. Santé publique France, « Chutes des personnes âgées à domicile : caractéristiques des chuteurs et des circonstances de la chute », octobre 2020.

16. Enquête Ifop pour Arpavie, « Les attentes des seniors en matière de lieu de vie », mai 2022.

17. Agence nationale de l'habitat (Anah), « Bien vieillir chez soi, ça se prépare », 27 janvier 2023. <https://www.anah.fr/actualites/detail/actualite/bien-vieillir-chez-soi-ca-se-prepare/>

18. Agence nationale de la cohésion des territoires, Observatoire des territoires, « En France, des territoires inégaux face au vieillissement », in rapport 2017, Regards sur les territoires.

19. Korian, « Petits-fils poursuit son développement avec l'ouverture de sa 250^e agence », communiqué de presse du 12 décembre 2022.

20. Drees, « L'état de santé de la population en France », rapport 2017, mai 2017.

21. Drees, « Les établissements d'hébergement pour personnes âgées », in L'aide et l'action sociales en France, édition 2020, p. 110.
22. Drees, enquête Ehpa, 2019.
23. Drees, « Qui vit à domicile, qui vit en établissement parmi les personnes de 60 ans ou plus ? », Les dossiers de la Drees, n° 104, février 2023.
24. Ibid.
25. Rapport du Haut-Commissariat au Plan et du think tank Matières grises, « Quand les baby-boomers auront 85 ans », février 2023, p. 21.
26. Ibid. p. 27.
27. Drees, Etudes et résultats, n° 1237, juillet 2022. Op. cité p. 1.
28. Ibid., p. 4.
29. Rapport du Haut-Commissariat au Plan et du think tank Matières grises, « Quand les baby-boomers auront 85 ans », février 2023, p. 21.

TERRITOIRES DU VIEILLISSEMENT

Hervé Le Bras

EHESS - Ined

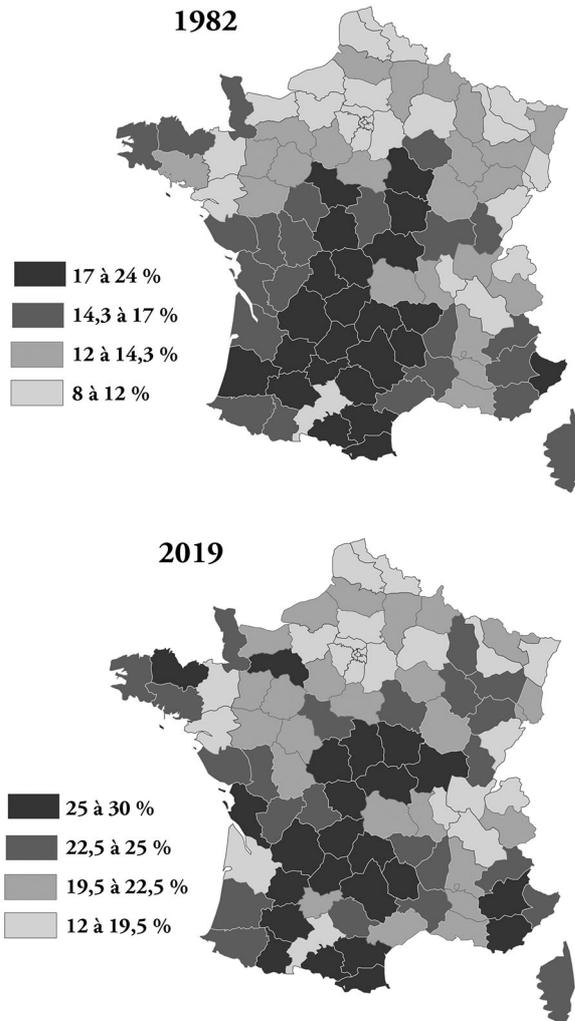
Le vieillissement est en général traité au niveau national puisque l'Etat centralise les taxes et la redistribution. Or le vieillissement soulève aussi des problèmes locaux. On montre ici que la répartition territoriale des personnes âgées ne correspond pas à celle du personnel de la santé ni aux besoins des personnes isolées. Les raisons en sont historiques et sociales : migrations vers le Sud des retraités aisés, persistance des structures familiales traditionnelles notamment. L'article termine par l'examen d'une conséquence inattendue de la localisation et des migrations des retraités : la progression des revenus médians, donc du développement de l'économie locale.

Le vieillissement de la population est la plupart du temps traité à l'échelle nationale. Il y a une bonne raison à cela : les régimes de retraite sont nationaux. Peu importe que la personne travaille ou habite ici ou là puisque les cotisations sont centralisées et les pensions versées selon un taux qui ne dépend ni de la commune ni de la région. Cependant le vieillissement de la population ne pose pas seulement un problème de retraite. Les personnes âgées demandent plus de soins que les plus jeunes, donc plus d'équipements de santé, de médecins, d'infirmiers, d'hôpitaux. Dès lors la localisation des ressources sanitaires et celle des personnes âgées entrent en résonance. Que les médecins soient concentrés dans certains territoires et rares dans d'autres influe sur la santé des personnes âgées et aussi sur leurs choix résidentiels. Par ailleurs, plus la personne

vieillit, plus elle dépend de l'aide des autres. Qu'elle soit isolée ou qu'elle vive au sein d'une famille, même réduite à elle et à son conjoint, ou qu'elle soit pensionnaire d'un institut spécialisé, pose des problèmes différents en termes monétaires et sanitaires. Enfin, les retraites même, bien que gérées au niveau national, ont un impact via les dépenses des retraités qui sont localisées. Les retraités bénéficiant d'un niveau de vie équivalent à celui de la moyenne des actifs et possédant le plus souvent un logement, disposent d'un pouvoir d'achat non négligeable. Pour ces trois raisons, santé, isolement, concentration du pouvoir d'achat, la proportion locale de personnes âgées et plus encore l'augmentation de cette proportion ont un impact local important. Or il existe de grandes différences entre les territoires, pour ces trois situations dont nous allons maintenant discuter.

Nous considérerons les écarts selon deux points de vue, celui entre départements et celui entre communes avec des cartes lissées.

Figure 1 - Pourcentage de personnes âgées de 65 ans ou plus en 1982 et en 2019



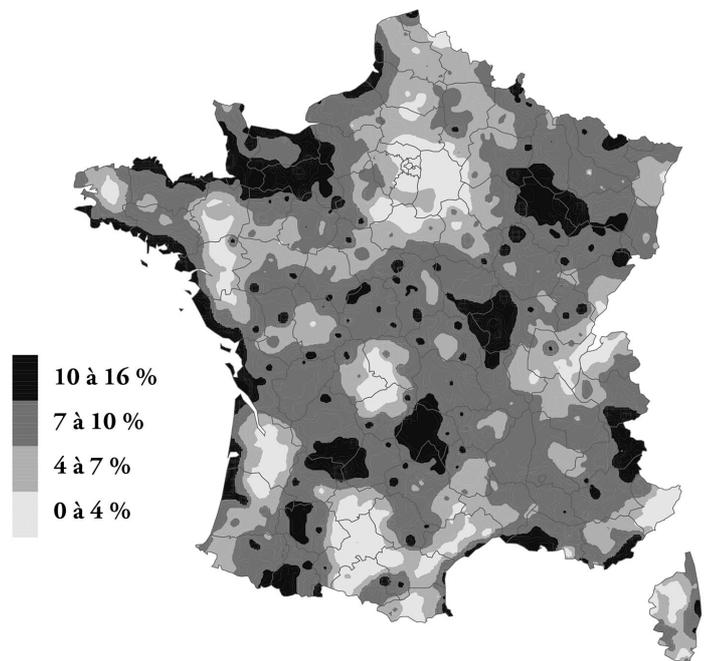
Source : Hervé Le Bras, *Atlas des inégalités*, 2023.

Proportion d'âgés et vieillissement

Les différences locales de proportion de personnes âgées de 65 ans et plus sont importantes. Elles s'étagent en 2019 de 12 % en Seine-Saint-Denis à 30 % dans la Creuse. En tête viennent les départements ruraux du Sud, en

arc de cercle autour du Massif central, de la Nièvre et du Berry jusqu'aux Pyrénées, à quoi s'ajoutent la Bretagne maritime et le département de l'Orne, tous au-dessus de 25 %, chiffre qui ne devrait être atteint au niveau national que vers 2030. Inversement les départements de l'Île-de-France et des anciennes régions du Nord et de Rhône-Alpes sont presque tous au-dessous de la moyenne nationale. L'une des causes principales de cet état de fait provient, depuis la fin du XIX^e siècle, des faibles natalité et fécondité des régions du Sud-Ouest. Les différences sont relativement stables comme le montre la même carte tracée en 1982. Bien que le vieillissement qui atteint 20 % au niveau national en 2019 ne soit à cette époque que de 13,5 %, la proportion de personnes âgées de 65 ans ou plus varie déjà de 8 % dans les Yvelines à 23 % dans la Creuse. La carte est plus homogène qu'en 2019, le quart des départements les plus âgés se situant tous au-dessous d'une ligne Nantes-Sens-Genève.

Figure 2 - Vieillissement entre 1982 et 2019 (augmentation de la proportion de personnes âgées de 65 ans ou plus)



Source : Hervé Le Bras, *Atlas des inégalités*, 2023.

L'évolution de 1982 à 2019 ne se lit pas à vue d'œil, par confrontation des deux cartes. Il faut descendre à l'échelle communale pour en saisir les traits les plus marquants (figure 2 : carte lissée). Trois espaces ont

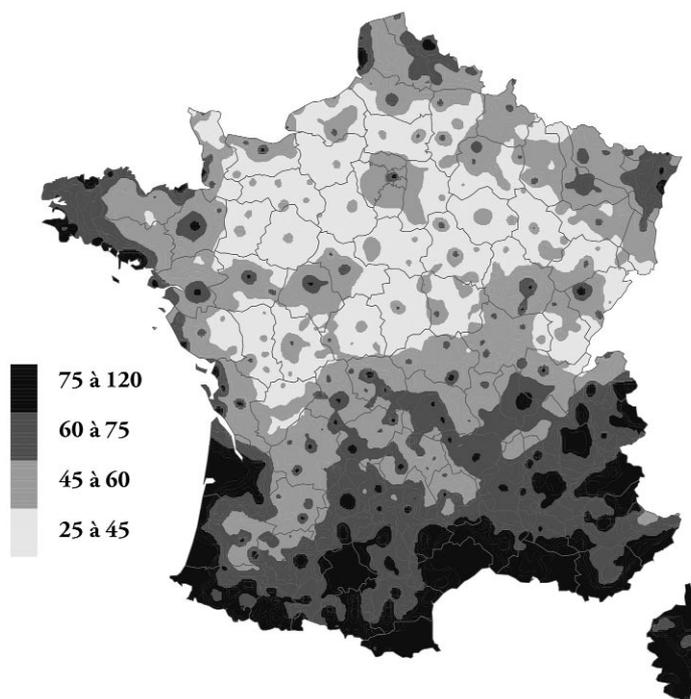
connu un vieillissement accéléré. D'abord, un couloir assez large s'étendant de la frontière du Luxembourg au sud du Cantal, qui recouvre à peu près la diagonale du vide, où se situent les communes les moins denses de France et qui continuent de perdre des habitants. Le second espace, celui où la croissance de la proportion de personnes âgées a été la plus élevée est constitué d'une bande côtière continue des Landes jusqu'à Boulogne avec deux petites exceptions, la côte nord du Finistère et celle du pays de Caux notamment. S'y ajoute une autre bande qui suit la côte méditerranéenne jusqu'à l'Estérel. Plus que le soleil, la proximité des mers attire les retraités qui disposent de quelques moyens. Ils se retirent dans leur résidence secondaire au bord de l'eau ou la font construire. La troisième concentration est encore différente car il s'agit de villes moyennes visibles sur la carte sous forme de petites taches foncées. Il s'agit aussi d'un afflux de retraités, mais d'un âge assez avancé qui recherchent la proximité des équipements hospitaliers. Le faible dynamisme des villes assez petites accélère leur tendance au vieillissement. Par exemple, sur la carte, on distingue nettement à l'Ouest, Châteaubriant, Cholet, Saumur, Laval, Alençon, etc. Au contraire, dans les grandes villes, le vieillissement entre 1982 et 2019 a été beaucoup plus faible : 1,4 % à Lyon, 1,2 % à Nice, 2,5 % à Strasbourg, pour 6,5 % en moyenne nationale. Bordeaux, Toulouse, Nancy, Lille ont même un peu rajeuni. En effet, dans les grandes villes, les jeunes ont afflué et les retraités ont émigré.

Vieillesse et santé

L'Insee tient à jour une banque de données communales où est indiqué dans chaque commune le nombre de commerces et de professions libérales, donc toutes celles de santé (24 rubriques au total). La carte 3 représente la proportion pour 10 000 habitants de l'ensemble de ces professions. Non seulement le zonage est très clair, mais les écarts entre départements sont importants. On compte 32 professionnels de santé pour 10 000 habitants en Seine-Saint-Denis et 100 en Corse, les deux départements extrêmes. Tous les départements de la

frontière sud, de la Gironde à la Savoie comptent plus de 72 professionnels pour 10 000 habitants. Tous les départements de la région parisienne au sens large en comptent moins de 45, à l'exception de Paris, des Yvelines et des Hauts-de-Seine, donc les plus aisés.

Figure 3 - Personnel de santé pour 10 000 habitants en 2022



Source : Hervé Le Bras, *Atlas des inégalités*, 2023.

Quelle est la raison de cette géographie si particulière et si typée ? La taille des communes joue assez peu sauf pour les plus petites (moins de 1 000 habitants). Reste l'attrait d'un climat plus doux et plus ensoleillé, ce qu'on qualifie d'héliotropisme. On l'observe aussi pour les cadres. Leur préférence se mesure au fait que, plus ils résident au Sud ou auprès de l'Atlantique, plus leur taux de chômage est élevé. Ils échangent une préférence territoriale contre un risque plus fort de se retrouver sans emploi.

La répartition des personnels médicaux diffère nettement de celle des personnes âgées (carte 1, p. 25) et de celle du vieillissement (carte 2, p. 25). D'une part, ils travaillent dans les grandes villes où la proportion de personnes âgées est plus rare, d'autre part, ils s'établissent dans les villes moyennes et sur les côtes, là où s'installent souvent les personnes âgées.

Un tri social s'opère : les ménages qui ont migré au moment de la retraite ont des revenus plus élevés que la moyenne et ils obéissent à l'attrait climatique et des côtes au même titre que les personnels médicaux qui appartiennent aux mêmes classes sociales qu'eux, l'un renforçant l'autre.

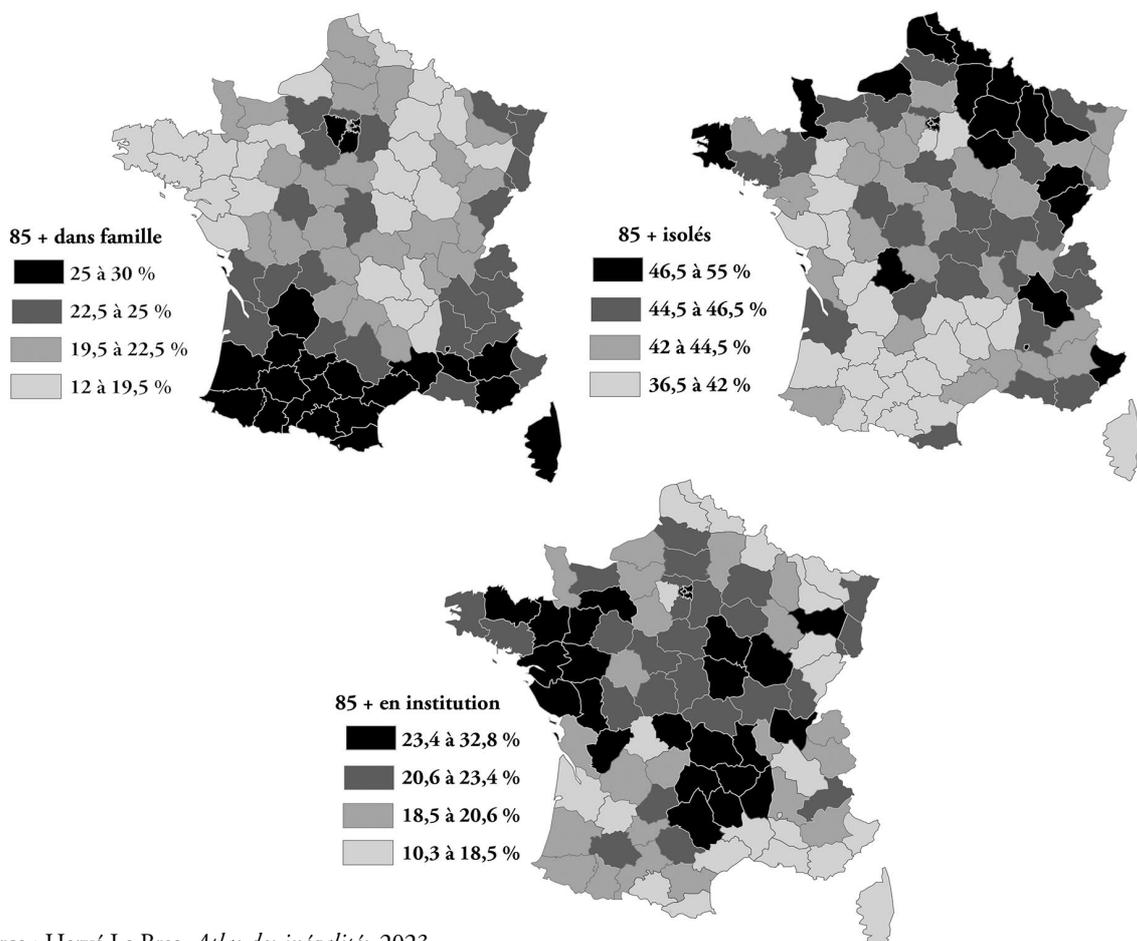
Le soutien de la famille

A mesure que l'on vieillit, des activités quotidiennes deviennent plus difficiles à accomplir et peuvent même devenir impossibles sans le soutien d'autrui en cas de dépendance. Or ce soutien est inégalement réparti sur le territoire. En exploitant les fichiers « détail » de l'Insee qui contiennent la description d'environ 20 millions d'individus, rangés par ménage, on peut déterminer

la proportion de personnes d'un âge donné qui vivent seules, dans un ménage de plusieurs personnes ou en institution. Les trois cartes de la figure 4 montrent la fréquence de ces trois cas pour les personnes âgées de 85 ans ou plus. Les situations sont très diverses mais elles ne se répartissent pas au hasard sur le territoire.

Des modèles régionaux apparaissent avec netteté et s'expliquent par des différences de comportement souvent très anciennes. *Grosso modo*, dans le Sud-Ouest, particulièrement au sud de la Garonne et du Massif central jusqu'au Rhône, les personnes très âgées vivent au sein d'un ménage, soit avec un conjoint, soit chez l'un de leurs enfants. Le modèle familial traditionnel du Sud-Ouest est en effet la famille souche dans laquelle le ou les parents de celui qui a hérité de l'exploitation cohabitent avec lui, souvent jusqu'à leur décès.

Figure 4 - Situation en famille ou hors famille des personnes âgées de 85 ans ou plus en 2016



Source : Hervé Le Bras, *Atlas des inégalités*, 2023.

Au contraire, dans une grande bande nord-est s'étendant du nord de la Seine jusqu'à la frontière suisse, l'isolement des personnes âgées est quasiment dominant à l'exception de l'Alsace (dont le modèle familial traditionnel est celui de la famille souche, comme au Sud-Ouest). Les personnes de 85 ans ou plus sont cependant moins fréquentes au Nord du fait de la migration des retraités vers le Sud et les côtes et aussi d'une mortalité plus élevée. Ceux qui restent sont plus démunis non seulement en ressources financières mais aussi en ressources familiales. Le séjour en institution est plus fréquent sans être dominant, dans une France intermédiaire, dans le grand Ouest, le Centre, la Bourgogne et l'Auvergne.

Ces trois distributions n'entretiennent pas de rapport avec celles des personnes âgées ni avec le vieillissement et encore moins avec la densité de personnel sanitaire, voire un rapport inverse : là où la famille prend le plus en charge les personnes âgées, dans ce grand Sud-Ouest, le personnel sanitaire est le plus dense.

Le pouvoir d'achat des seniors

Les seniors disposent d'un niveau de vie supérieur à celui des jeunes. Selon le ministère des Finances, le revenu médian d'un chef de ménage âgé de moins de 30 ans est de 19 300 euros en 2019 alors qu'il atteint 24 500 euros quand il est âgé de 50 ans à 70 ans. Les migrations de retraite vers le Sud déplacent donc aussi le pouvoir d'achat dans cette direction car les retraités qui migrent ont un niveau de vie plus élevé que ceux qui restent dans la région où ils ont travaillé. Grâce aux données « détail » de l'Insee sur les migrations internes, on peut calculer dans chaque commune, le solde des personnes âgées de 55 ans à 70 ans qui ont migré entre 2017 et 2018. Sur la façade atlantique et dans tout le Sud sauf les grandes agglomérations de Lyon, Marseille, Bordeaux, Toulouse et Bordeaux, le solde est largement positif tandis qu'il est négatif dans

presque tous les départements situés au nord d'une ligne Le Havre-Genève (carte 5a). Au fil du temps, ces différences dont la géographie est stable depuis plusieurs années, s'accroissent. Résultat, le Sud et la façade atlantique gagnent des retraités ou des actifs mûrs au revenu disponible supérieur à la moyenne. Comme les services de santé y sont plus développés, comme on l'a déjà indiqué plus haut, une dynamique positive s'instaure, les retraités aisés étant attirés par le Sud et les travailleurs de la santé par une clientèle potentielle (et par le Sud aussi).

Figure 5a - Solde migratoire des personnes âgées de 55 ans à 70 ans

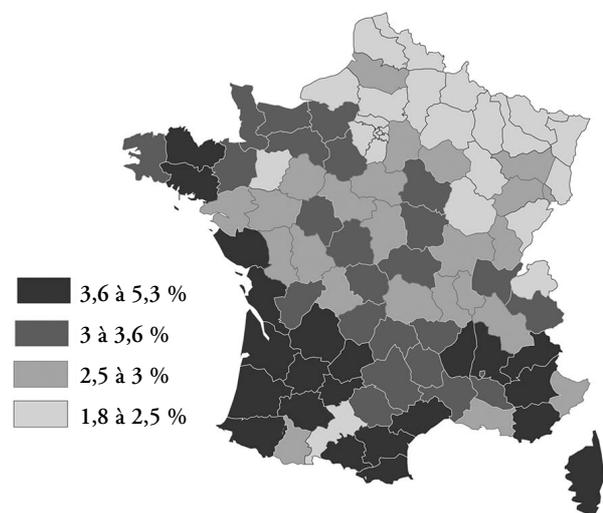
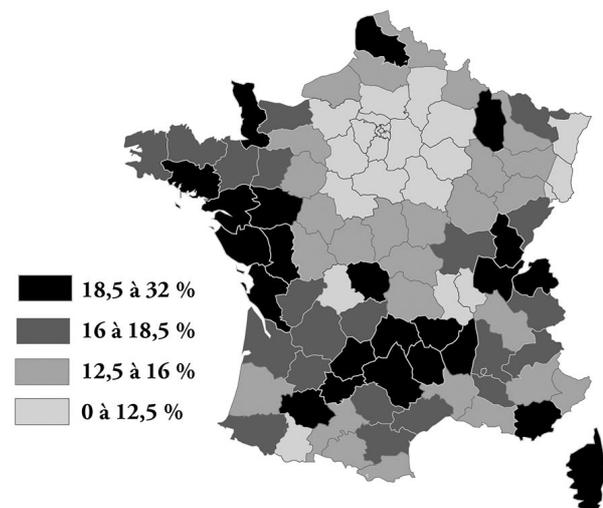


Figure 5b - Hausse du revenu brut entre 2001 et 2019



Source : Hervé Le Bras, *Atlas des inégalités*, 2023.

Dans ces conditions, il faut s'attendre à ce que les gains de niveau de vie se concentrent dans les régions où affluent les retraités. Or l'augmentation des revenus médians (en euros constants) y est effectivement plus élevée qu'ailleurs. L'économiste Laurent Davezies avait attiré l'attention sur ce résultat contre intuitif d'une progression des revenus plus importante dans les communes rurales et les petites villes que dans les grandes et plus généralement dans le Bassin parisien. Effectivement la répartition de l'augmentation des revenus entre 2001 et 2019 (carte 5b) correspond au résultat indiqué par Davezies. Globalement le revenu a augmenté de 22,5 % dans les communes de moins de 1 000 habitants, de 17,5 % dans celles de 1 000 à 3 000 habitants, de 10 % dans celles plus peuplées. Etant donné le battage actuel sur la déréliction de la « périphérie » et la domination des métropoles, il y a de quoi être étonné.

Attribuer cet état des choses uniquement aux migrations de retraités serait exagéré. On voit que l'augmentation des revenus a aussi été plus élevée sur la frontière est que dans le Bassin parisien. Pour la Moselle, cela est dû aux travailleurs frontaliers qui touchent des salaires élevés au Luxembourg (pour la même raison, les revenus sont plus élevés au voisinage de la Suisse dans le Doubs, le Jura, l'Ain et la Haute-Savoie).

Deux autres facteurs peuvent être invoqués pour expliquer la répartition de la croissance des revenus. L'une a un rapport avec les retraites, l'autre non. Ils sont illustrés sur les cartes de la figure 6. Sur la carte 6a, qui est assez semblable à celle de la hausse des revenus sauf pour la frontière nord-est, on a indiqué la proportion d'agriculteurs en 1968 en milieu rural (communes de moins de 2 500 habitants). A l'époque, ils étaient encore nombreux. Ils ont quitté l'activité avec des retraites dérisoires, puis progressivement, ils ont disparu. De ce fait, le revenu médian du département a augmenté puisqu'ils constituaient la queue inférieure de la distribution des revenus. La seconde carte, 6b, représente la proportion d'immigrés. Ils sont nombreux dans les départements où les revenus ont peu progressé, ce qui entraîne l'inverse du cas précédent : la

queue inférieure de la distribution augmente, faisant baisser le revenu médian.

Figure 6a - Pourcentage d'agriculteurs dans la population active en 1968 (communes de moins de 2 500 habitants)

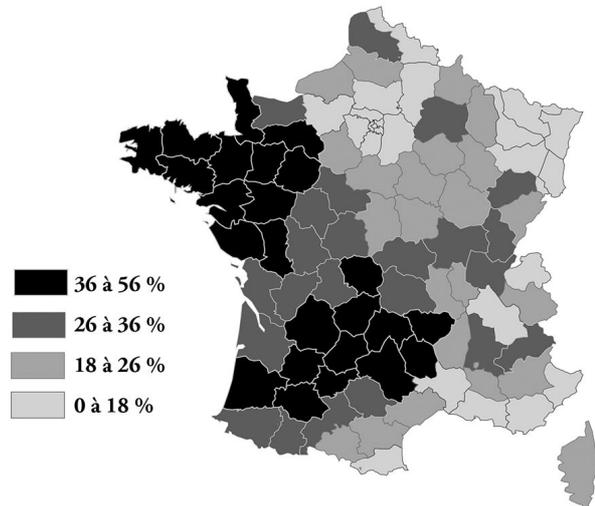
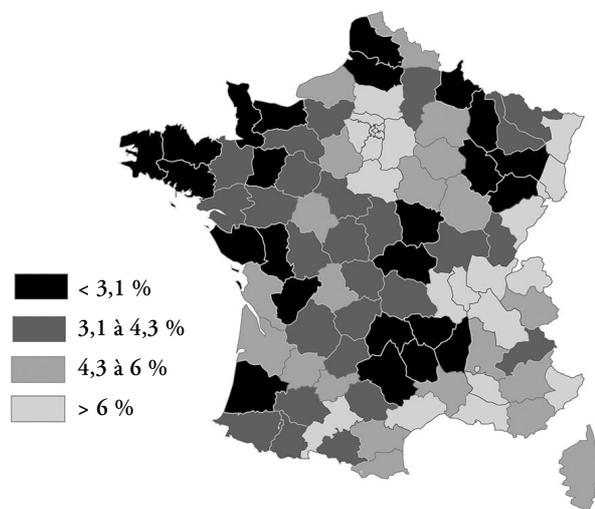


Figure 6b - Pourcentage d'immigrés originaires d'un pays n'appartenant pas à l'Union européenne en 2019



Source : Hervé Le Bras, *Atlas des inégalités*, 2023.

Il serait présomptueux d'expliquer la carte de la variation des revenus médians au cours des vingt dernières années qui garde une part de mystère, mais seulement d'indiquer que l'évolution des retraites en explique une fraction. Plus généralement, on a constaté que les phénomènes qui sont pensés au niveau national en étroite relation, vieillissement de la population, proportion de personnes âgées, couverture

sanitaire et ses déserts médicaux, aide des familles aux personnes dépendantes, se dissocient au niveau local. Un constat qui rend nécessaire un rééquilibrage par l'Etat central, mais qui s'avère difficile car s'opposant à des tendances puissantes et anciennes.

Bibliographie

DAVEZIES L., *L'Etat a toujours soutenu ses territoires*, Seuil, 2021.

DAVEZIES L., *La République et ses territoires : la circulation invisible des richesses*, Seuil, 2008.

Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), bases de données sur les recensements.

Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), base de données locales 2022.

Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), Flux migratoires par catégorie de population de 2006 à 2020.

LE BRAS H., *Atlas des inégalités*, Autrement, 2023.

LE BRAS H., *Pays de la Loire : la forme d'une région*, L'Aube, 2014.

Ministère de l'Economie et des Finances, Dispositif sur les revenus localisés sociaux et fiscaux (Filosofi) 2001 et 2019 (2019 sur le site de l'Insee).

VELTZ P., *La France des territoires, défis et promesses*, L'Aube, 2019.

LE CHOC DU VIEILLISSEMENT EST-IL FINANCIÈREMENT SOUTENABLE ?

Alain Villemeur

Directeur scientifique

Chaire « Transitions démographiques, transitions économiques » (TDTE)

Les nombreuses générations du baby-boom vont arriver au grand âge dès cette décennie. Ce choc du vieillissement va se traduire par une hausse majeure des dépenses pour les retraites, la santé et la perte d'autonomie, risquant de susciter à terme un conflit inter-générationnel entre les jeunes et les retraités. Ce choc pourrait être surmonté par d'ambitieuses politiques renforçant l'insertion des jeunes et leurs compétences, améliorant la santé des actifs, augmentant le taux d'emploi des seniors, mais incluant aussi un effort exceptionnel en faveur de la perte d'autonomie.

Un choc du vieillissement de grande ampleur

Dans les deux prochaines décennies, c'est un véritable « choc du vieillissement » auquel devra faire face notre société, notamment sur le plan de son organisation et de ses dépenses. L'arrivée aux âges élevés des générations nombreuses du baby-boom va bouleverser le paysage de la protection sociale et induira une explosion de son coût, que ce soit pour les retraites, la santé ou la perte d'autonomie. En effet, les personnes de plus de 60 ans sont les principaux bénéficiaires de la protection sociale et de la solidarité intergénérationnelle

[Cusset, 2022], les trois quarts des dépenses de protection sociale étant liées au risque du vieillissement.

La part des plus de 60 ans dans la population va passer de 26 % en 2019 à 32 % en 2040, ce qui induira mécaniquement la hausse des dépenses de protection sociale. Ces dépenses devraient augmenter d'au moins 79 Md€ en 2032 (100 Md€ en 2040) tandis que les recettes devraient baisser d'environ 8 Md€ en 2032 (20 Md€ en 2040) compte tenu de la diminution du nombre d'actifs ⁽¹⁾.

Cette anticipation, basée uniquement sur l'effet démographique, autrement dit à structure de coûts inchangés, ne tient pas compte de l'existence de nouveaux besoins. Or ils sont nombreux et avérés,

comme celui de consacrer des moyens supplémentaires pour augmenter le taux d'encadrement des personnes âgées dépendantes – notamment à la suite du scandale Orpéa – et rendre plus attractifs ces métiers du soin : probablement un supplément d'environ 19 Md€ en 2032 (28 Md€ en 2040), d'après les estimations de la chaire TDTE [Couture et Horkay, 2022]. Au total, ce sont quelque 108 Md€ à financer en 2032 (148 Md€ en 2040) pour faire face au « choc du vieillissement », dans des conditions préservant le modèle social, soit environ 4 points du PIB actuel en 2032 (6 points du PIB en 2040) ! Si rien ne change, cette explosion des coûts va se traduire par une pression supplémentaire sur les actifs, jeunes ou âgés, et les entreprises qui pourrait devenir intolérable.

Durant les précédentes décennies, l'effort en faveur des personnes âgées (par exemple, la hausse du niveau des pensions) a été rendu soutenable grâce à la croissance économique et aux nombreuses réformes faites. Or depuis la grande récession de 2008-2009, la stagnation séculaire menace et la France n'a connu qu'une croissance annuelle moyenne d'environ 1 %, bien insuffisante pour faire face aux nombreux défis et éviter un endettement rapidement croissant.

Si on se projette dans la lignée des trajectoires actuelles, la faible hausse de la valeur ajoutée sera confisquée par les coûts croissants de retraite et de santé au profit des plus âgés. Sans réelle croissance économique, le partage de la valeur ajoutée va devenir un sujet politique de première importance, et sera sous-tendu par de vives contestations.

En effet, les jeunes générations (moins de trente ans) ont vu leurs revenus progresser beaucoup moins vite que les autres. Le taux de pauvreté des jeunes n'a cessé d'augmenter alors que celui des retraités baissait régulièrement. En outre, 1,5 million de jeunes de moins de trente ans ne sont ni en emploi, ni en études, ni en formation. La crise sanitaire a induit des problèmes de santé mentale avec une ampleur sans précédent. La réduction du chômage grâce au développement de l'apprentissage est une des rares bonnes nouvelles pour l'emploi des jeunes.

Conflit intergénérationnel ou harmonie intergénérationnelle ?

L'existence de conflits intergénérationnels est une quasi-certitude dans une société vieillissante qui connaît à la fois la stagnation économique, la hausse de la protection sociale en faveur des plus âgés et le moindre investissement en faveur des jeunes générations. La crise sanitaire a été l'occasion de plus grandes tensions entre les générations, même si la solidarité intergénérationnelle a continué à se manifester en particulier au sein des familles. Le changement climatique conduit aussi les jeunes générations à reprocher à leurs aînés une trop grande passivité tandis que 80 % d'entre eux considèrent comme importants, voire prioritaires, les engagements environnementaux. L'effort à faire pour obtenir la neutralité carbone en 2050 est majeur, de l'ordre de 50 Md€ annuellement sur toute la période et le déni de cet effort n'est pas fait pour les rassurer.

Les accusations envers la génération du baby-boom s'amplifient, car le changement climatique est en route aux yeux des citoyens, et ce défi majeur devra être surmonté par les jeunes générations. Où trouver les investissements d'avenir pour assurer le futur des jeunes générations tout en faisant face au choc du vieillissement ? Quelle contribution pour les plus âgés qui sont aussi les plus détenteurs de patrimoine et d'épargne sous différentes formes ? La question intergénérationnelle devient toujours plus prégnante et la solidarité intergénérationnelle sera mise à rude épreuve pour relever ces défis.

Aussi, la chaire TDTE a entrepris une réflexion sur le concept d'harmonie entre générations, une piste majeure pour contrecarrer le risque d'un conflit intergénérationnel. L'harmonie entre générations est définie comme l'état, à institutions déterminées, dans lequel chaque génération espère que, dans son cycle de vie, son bien-être est et sera au moins équivalent à celui des générations précédentes et sans avoir le

sentiment qu'une autre génération ne soit avantagée à ses dépens [Genna *et al.*, 2022].

En conséquence, une politique améliore l'harmonie entre générations si elle respecte trois principes : l'amélioration de la situation de chaque génération au sens de Pareto, la recherche de l'équité entre générations et le renforcement des liens intergénérationnels comme vecteur d'harmonisation, le tout en respectant les contraintes physiques, économiques et humaines dans lesquelles évolue la société.

Le premier principe nécessite de mouvoir la société d'un optimum de Pareto à un autre plus juste. Améliorer la situation de chaque génération au sens de Pareto signifie qu'aucune des générations ne doit voir sa situation se détériorer sous prétexte que celle d'une autre s'améliore.

Le second principe met en son cœur l'équité au sens de Rawls, où l'objectif est alors d'offrir la situation la moins défavorable aux plus démunis tout en respectant les règles de liberté et de différence. La première règle, dite de liberté, nécessite que chacun puisse disposer des mêmes libertés sans que celles-ci n'entravent les libertés des autres. La règle de différence, quant à elle, tolère l'existence d'inégalités lorsque la situation des plus démunis est plus avantageuse que dans le cas d'une égalité parfaite entre tous les individus, et si les fonctions qui procurent ces avantages sont accessibles à toutes et à tous sans discrimination ni distinction. Atteindre l'équité devient alors un prérequis naturel à l'amélioration de l'harmonie entre générations, celle-ci permettant d'éliminer le sentiment de désavantage par rapport à une autre génération, mais aussi d'améliorer les perspectives de tous.

Le troisième principe implique que ces politiques publiques mobilisent les liens intergénérationnels. C'est par la multiplicité et l'intensité de ces liens que l'harmonie entre générations pourra être atteinte.

Afin de créer une harmonie intergénérationnelle, cinq propositions de politiques publiques sont

étudiées [Lorenzi *et al.*, 2022]. Toutes les retombées macroéconomiques de ces politiques ont été évaluées à l'aide du modèle « chocs démographiques et croissance » (CDC) mis en œuvre par la chaire TDTE [Franceschi *et al.*, 2022]. Cette modélisation à générations imbriquées, très originale, permet d'évaluer l'impact d'une politique économique dans une économie vieillissante, conformément aux prévisions démographiques.

Cinq politiques pour recréer l'harmonie intergénérationnelle

■ Une meilleure insertion pour la jeunesse

Une meilleure insertion pour la jeunesse favoriserait l'insertion de 631 000 jeunes en situation de décrochage ou de reconversion professionnelle, ainsi que l'insertion supplémentaire de 500 000 apprentis d'ici 2032. Elles représentent un coût annuel en 2032 de 14,2 Md€ pour l'Etat et un gain total économique de 71,3 Md€ (2,9 % de PIB) est évalué [Louhab, 2022].

Les retombées économiques de ces politiques parviennent à doper, dans une moindre mesure, le système de retraite. Il pourrait alors être intéressant de réfléchir à un financement de cet investissement à partir du patrimoine de la population plus âgée, ces derniers détenant plus de 60 % du patrimoine financier et 60 % du patrimoine non financier, ou d'une taxation sur leur héritage. Les liens intergénérationnels se retrouveraient ainsi renforcés puisque les seniors investissent pour la jeunesse, qui en contrepartie contribue au bien-être de ses aînés.

■ De meilleures compétences à l'entrée dans la vie active

Cela constitue la base d'une croissance durable, de l'innovation, de la compétitivité et de la capacité de

résistance tant individuelle que macroéconomique. Mais le programme international pour le suivi des acquis des élèves (Pisa), réalisé tous les trois ans et organisé par l'OCDE (compréhension de l'écrit, culture mathématique et culture scientifique) classe la France à la vingt-troisième place sur 79 pays évalués ! Le décrochage de la productivité est visible en France depuis 2005 et se traduit par un manque à gagner considérable pour le PIB, représentant environ cinq points de PIB (environ 140 Md€).

Une proposition de refondation de la stratégie de productivité proposée par le Conseil d'analyse économique [Guadalupe *et al.*, 2022] place en son cœur des mesures liées à la hausse des performances du système éducatif. Les retombées économiques devraient être de l'ordre de deux points de PIB à l'horizon 2030 (environ 50 Md€).

C'est un véritable « choc Pisa » qu'il faut mettre en œuvre. Pour y parvenir, nous proposons, à budget constant, une meilleure distribution des ressources en allouant davantage de dépenses à l'enseignement du premier degré.

■ Un meilleur bien-être au travail

Un meilleur bien-être au travail doit être engagé en luttant contre le stress et la sédentarité, qui représentent les deux plus gros dangers pour la santé physique et mentale des actifs, coûtant près de 17 Md€ annuellement.

Envisageons de manière optimiste qu'une proportion significative des grandes entreprises, des entreprises de taille intermédiaire, des petites et moyennes entreprises et des microentreprises incite aux activités physiques et sportives.

En partant du principe que le sport en entreprise augmente la productivité par salarié de l'ordre de 6 % (2) et que l'implantation de pauses actives et de bureaux à hauteur réglable ont un effet similaire sur la productivité, les bénéfices cumulés de ces recommandations seraient d'environ 12 % sur la productivité des salariés à l'horizon 2032.

La modélisation démontre que des mesures visant à améliorer la santé des actifs au travail coûteraient 4 Md€ en 2032 tout en engendrant des gains de productivité de 64 Md€ (2,6 % de PIB) et une augmentation de recettes fiscales de 24,1 Md€ en 2032 [Fel et Zerrari, 2022].

■ De meilleurs taux d'emploi des seniors sont possibles

Le taux d'emploi des seniors en France (56 % pour les 55-64 ans) est bien inférieur aux meilleurs pays européens – 65 % au Royaume-Uni, 72 % en Allemagne ou encore 77 % en Suède.

L'un des meilleurs moyens pour pallier le problème du vieillissement de la population et l'explosion potentielle des dépenses de retraite serait d'augmenter ce taux d'emploi des seniors. Un taux d'emploi de 66 % pourrait être atteint grâce à une série de mesures (doublement des dépenses de formation des seniors, amélioration des conditions de travail, simplification et extension des dispositifs de cumul emploi-retraite et de retraite progressive, hausse de la surcote...).

Un tel gain d'activité nous permettrait de dégager des bénéfices suffisamment élevés à l'horizon 2032, pour compenser le déficit du système des retraites tout en augmentant la production de l'économie française, soit deux points de PIB supplémentaires (environ 50 Md€). En effet, avec 825 000 seniors de plus en emploi en 2032, le gain en recettes fiscales s'élève à 34,3 Md€, ce qui permet de surmonter l'ensemble des déficits du système de retraite [Lorenzi *et al.*, 2022].

■ Un meilleur bien-être pour les personnes âgées dépendantes

Un meilleur bien-être pour les personnes âgées dépendantes et les aidants nécessite une réforme d'envergure du financement de la perte d'autonomie. Des événements comme le scandale Orpea ont mis en évidence la négligence et la maltraitance dans certains

comportements et pratiques envers les seniors en perte d'autonomie, mais aussi plus généralement une gestion insatisfaisante des établissements pour personnes âgées tels que les Ehpad. D'importants manques de personnel subsistent, dus à la faible reconnaissance de leur travail mais aussi à des rémunérations qui ne sont pas à la hauteur des tâches et de la pénibilité.

De ce fait, il convient d'augmenter le taux d'encadrement, de revaloriser les salaires de manière significative et d'augmenter l'efficacité des allocations pour les aidants telles que l'allocation journalière aux proches aidants (AJPA). En effet, le besoin supplémentaire de financement de la perte d'autonomie à horizon 2032 devrait atteindre 22 Md€, comprenant la revalorisation des salaires et la création de nouveaux emplois pour accroître l'encadrement dans les maisons de retraite.

Le financement pourrait reposer sur une assurance dépendance obligatoire (9 Md€) [Ragot et Chojnicki, 2020], une contribution liée à l'important patrimoine des seniors (10 Md€) et sur les recettes fiscales engendrées par la baisse des cotisations chômage liées à des emplois en nombre (360 000) occupés par d'anciens chômeurs.

Un choc du vieillissement surmontable

Le choc du vieillissement apparaît surmontable dès 2032 comme l'illustre le tableau 1 (ci-dessous), les cinq politiques publiques préconisées permettant de dégager des moyens financiers à la hauteur des pressions engendrées par le vieillissement.

Les retombées économiques (impacts sur le PIB) de ces cinq politiques sont considérables et on les évalue à hauteur d'environ 10 % de PIB supplémentaire en 2032. Les recettes fiscales, de l'ordre de 105 Md€ sont à la hauteur du choc du vieillissement de 109 Md€ en 2032.

Le bilan en nouvelles recettes fiscales est très positif pour les quatre premières politiques, ce qui devrait permettre de surmonter le choc du vieillissement.

En revanche, l'effort en faveur de la perte d'autonomie change la donne car il ne génère pas de retombées économiques sur le PIB tout en requérant

Tableau 1 - Bilan des cinq politiques publiques à horizon 2032 (en Md€)

Politiques publiques	Retombées économiques	Dépenses	Recettes fiscales	Autres recettes
1. Une meilleure insertion pour la jeunesse	71,3 2,9 % PIB	14,2	24,4	
2. De meilleures compétences à l'entrée dans la vie active	50 2 % PIB		22,3	
3. Un meilleur bien-être au travail	64 2,6 % PIB	4,4	24,1	
4. De meilleurs taux d'emploi des seniors	50 2 % PIB		34,3	
5. Un meilleur bien-être pour les personnes âgées dépendantes et les aidants	3,3 0,1 % PIB	22	-19,1	19
Ensemble des cinq politiques	238,6 9,5 % PIB	40,6	86,0	19

Source : Lorenzi *et al.* [18 octobre 2022].

d'importantes dépenses (meilleur encadrement, meilleurs salaires, aide en faveur des aidants) à hauteur de 22 Md€. Au titre de l'harmonie entre générations, ce financement pourrait être assuré essentiellement par les seniors de façon à épargner les jeunes et les actifs jeunes.

En définitive, le choc du vieillissement à venir pour les deux prochaines décennies, inédit par son ampleur, est de nature à remettre en cause le modèle social et éducatif français et à susciter un conflit intergénérationnel entre les jeunes et les retraités. Il ne pourra être surmonté que par des politiques publiques très ambitieuses dopant les ressources consacrées à la protection sociale et à l'éducation, tout en assurant une croissance raisonnable des richesses produites.

Il s'agit tout particulièrement de renforcer de manière majeure l'insertion des jeunes et leurs compétences, d'améliorer la santé des actifs par une meilleure prévention santé, d'augmenter les taux d'emploi des seniors, tout en fournissant un effort exceptionnel, trop longtemps différé, en faveur des personnes âgées dépendantes et des aidants. Bien évidemment, ces objectifs ne seront atteints que par des réformes de grande envergure.

Une meilleure harmonie entre générations est au bout du chemin et l'ensemble des mesures proposées permettrait de surmonter le « choc du vieillissement », sans nourrir les frustrations des générations et les crispations dans le débat public.

Notes

1. Voir Cusset [2022].

2. Ministère des Sports, Medef, Union Sports et cycle et Comité national olympique et sportif français (CNOSF), « Sport en entreprise », 2017.

Bibliographie

COUTURE E. ; HORKAY C., « Le coût de la dépendance : estimation, bénéfices, financement et harmonie entre générations », chaire TDTE, 2022.

CUSSET P.-Y., « Protection sociale : le choc du vieillissement est-il (in)soutenable ? », La note d'analyse n° 111, France Stratégie, juillet 2022.

FEL L. ; ZERRARI A., « Sédentarité et stress au travail, fléaux de la santé des actifs dans les pays développés », chaire TDTE, 2022.

FRANCESCHI E. ; NOGUÈS M. ; LOUHAB S. ; GENNA K. ; BOCK S., « Modèle chocs démographiques et croissance – CDC », chaire TDTE, juin 2022.

GENNA K. ; LOUHAB S. ; NOGUÈS M., « Chocs démographiques et croissance : l'harmonie entre générations », chaire TDTE, 2022.

GUADALUPE M. ; JARAVEL X. ; PHILIPPON T. ; SRAER D., « Cap sur le capital humain pour renouer avec la croissance de la productivité », note n° 5, Conseil d'analyse économique, 2022.

LORENZI J.-H. ; VILLEMEUR A. ; GENNA K. ; NOGUÈS M. ; ZERRARI A. ; LOUHAB S. ; FEL L. ; COUTURE E. ; HORKAY C., « Résoudre le conflit intergénérationnel, choc du vieillissement et risque de conflit intergénérationnel », chaire TDTE, 18 octobre 2022.

LORENZI J.-H. ; VILLEMEUR A. ; FRANCESCHI E. ; GENNA K. ; NOGUÈS M. ; ZERRARI A. ; ALPHA DIALLO M. ; BACHOFFER P. ; FEL L. ; LOUHAB S. ; METZ E., « Une réforme des retraites réussie », chaire TDTE, 1^{er} juin 2022.

LOUHAB S., « Politiques en faveur des jeunes : emploi, éducation, santé », chaire TDTE, 2022.

RAGOT L. ; CHOJNICKI X., « Que peut-on attendre d'une assurance autonomie universelle dans le financement et la perte d'autonomie ? », rapport technique, chaire TDTE, 2020.

AMÉLIORER L'ESPÉRANCE DE VIE EN BONNE SANTÉ ET EN RÉDUIRE LES INÉGALITÉS

Mathieu Noguès

Economiste, Chaire « Transitions démographiques, transitions économiques »

Vieillir ne suffit plus, encore faut-il le faire en bonne santé ! Plus animés que jamais, les débats autour de l'espérance de vie en bonne santé sont difficilement lisibles tant les données sur le sujet sont nombreuses et, parfois, trompeuses. D'autant qu'elles cachent des inégalités considérables en fonction du genre, des parcours de vie et de la durée à la retraite passée en bonne santé. Agir pour améliorer l'espérance de vie et réduire ces inégalités demande de profondes évolutions et des mesures ambitieuses. Les travaux menés par la chaire « Transitions démographiques, transitions économiques » (TDTE) montrent comment lutter contre la sédentarité et le stress lors de la vie active et encourager la pratique d'activités socialisées par les seniors, deux principaux leviers dont nous disposons pour offrir une réponse directe et efficace dans la quête d'une longévité en bonne santé.

Un débat impossible ?

Sommes-nous condamnés à vivre une retraite en mauvaise santé ? La question revient régulièrement dans le débat public et, particulièrement, lors des débats autour de la réforme des retraites. Tous les discours ont été entendus, des plus pessimistes pour qui nous ne pourrions atteindre la retraite en étant en bonne santé, aux plus optimistes qui balayent d'un revers de la main ce discours en choisissant précautionneusement des résultats plus encourageants. La réalité est en fait très complexe car elle induit une part de subjectivité qui s'exprime par la définition de la « bonne santé » alors adoptée. Cette définition se fonde sur deux dimensions : quel indicateur mobilise-t-on et à quel âge ?

Espérance de vie en bonne santé, âge d'entrée en dépendance, EVSI, AVQ, GIR...(1) De nombreuses manières d'aborder la question existent et portent parfois à confusion. L'approche générale de ces indicateurs est d'estimer les limitations d'activités ou les incapacités à effectuer des tâches particulières. Un seuil est ensuite fixé afin d'associer les individus à des catégories ou des états de santé. Pour présenter des points de repère, nous nous intéresserons ici à l'espérance de vie en bonne santé comme étant l'espérance de vie sans incapacité (EVSI), mesure du nombre d'années qu'une personne peut passer en l'absence de limitations d'activités, en l'absence d'incapacités.

Autre question préalable, quel est l'âge de référence ? Le débat public est parfois trompeur autour de cette question. « L'espérance de vie en bonne santé » fait

souvent référence à l'espérance de vie en bonne santé à la naissance, qui se situe autour de 65 ans en France en 2020 (2). Cette mesure, moyenne, recoupe des réalités très différentes avec une forte incidence des accidents, maladies chroniques ou autres incapacités survenues lors de la jeunesse sur la donnée finale. Aussi, il est intéressant de prendre l'éclairage complémentaire de l'espérance de vie en bonne santé une fois atteint un âge senior, pour mieux décrypter la vie passée à la retraite. Par exemple, l'espérance de vie en bonne santé à 65 ans est autour de 11 années en France en 2020 (3). Ainsi, un individu qui atteint ses 65 ans en bonne santé peut espérer vivre en bonne santé encore jusqu'à ses 76 ans. La tendance est à l'amélioration de l'espérance de vie en bonne santé. Depuis 2008, l'espérance de vie en bonne santé à la naissance a augmenté de l'ordre de 2 années et celle à 65 ans de 1,5 année.

Les trois grandes inégalités de la durée de vie en bonne santé

A la question « quelle est l'espérance de vie en bonne santé ? », nous refusons de nous limiter à une réponse simple tant les inégalités sont importantes. Dans une grande mesure, la durée de vie en bonne santé dépend du genre, de la trajectoire de vie et de l'âge de départ à la retraite.

La première inégalité est évidemment celle de genre. Des inégalités de genre qui s'expriment tant à la naissance, où les femmes ont 1,5 année de vie en bonne santé de plus que les hommes (65,9 ans contre 64,4 ans), qu'à 65 ans où les femmes ont 1,6 année en bonne santé de plus (11,8 années contre 10,2 années) (4).

La deuxième inégalité concerne les différences de trajectoire de vie, que nous mesurons par l'espérance de vie en bonne santé par catégories socioprofessionnelles (CSP). Chez les hommes, l'espérance de vie en bonne santé à 50 ans des ouvriers est de 19,7 ans

(donc 69,7 ans) contre 25,8 ans (75,8 ans) pour les cadres et professions intellectuelles supérieures (5). Chez les femmes, elle est de 22,5 années (72,5 ans) pour les ouvrières et 27,4 années (77,4 ans) pour les cadres et professions intellectuelles supérieures.

Résultat : 7,7 années de différence d'espérance de vie en bonne santé à 50 ans entre les hommes ouvriers (69,7 ans) et les femmes cadres et professions intellectuelles supérieures (77,4 ans).

Ces inégalités si importantes soulèvent la question de l'équitabilité du système de retraite, d'autant plus avec un âge commun de départ à la retraite, qu'il soit de 62 ans ou de 65 ans. Attention à ne pas trop simplifier la réalité, les comportements et règles de départ à la retraite ne sont pas les mêmes dans tous ces cas, sans compter les règles d'annuités travaillées en parallèle de l'âge de départ à la retraite. La question qui anime le débat public est en fait : combien d'années de retraite passerons-nous en bonne santé ?

La troisième inégalité est donc celle de l'espérance de durée de retraite en bonne santé. En corrigeant la durée de vie en bonne santé à 50 ans par l'âge de départ à la retraite, il est ainsi possible de déterminer que les hommes ouvriers passeraient 9,3 années à la retraite et en bonne santé. Les femmes cadres et professions intellectuelles supérieures passeraient 16,5 années à la retraite et en bonne santé. L'écart entre ces deux populations s'établit à 7,2 années à la retraite en bonne santé de différence. Près du simple au double.

Lutter contre la sédentarité et le stress au travail

La chaire « Transitions démographiques, transitions économiques » (TDTE) travaille à la conception de politiques qui s'appliquent tout au long de la trajectoire de vie des individus pour améliorer la durée de vie en bonne santé et réduire ces inégalités. Deux moments se distinguent : la vie active et le passage à la retraite.

Prendre en compte la trajectoire de vie implique d'abord d'assurer le bien-être au travail. La sédentarité et le stress au travail représentent les deux plus gros dangers de la santé physique et mentale des actifs : sept actifs français sur dix se déclarent stressés et la sédentarité constitue la quatrième cause de décès prématurés et la première cause de mortalité évitable des pays occidentaux (6).

L'activité physique est le principal levier pour lutter contre ces fléaux du travail moderne (7). La promotion de l'activité physique en entreprise peut se faire par l'aménagement d'espaces dédiés, la subvention d'abonnements sportifs, la réorganisation des journées de travail avec la mise en place de pauses actives ou encore des postes de travail adaptés, à hauteur réglable par exemple. Il s'agit ainsi de promouvoir le mouvement tout au long de la journée.

La conception et l'application de ces mesures doivent être menées conjointement par les employeurs, l'Etat et les actifs. Au-delà de la santé des actifs, les externalités positives de telles mesures pour les entreprises sont considérables. La productivité des employés qui s'engagent dans ces dispositifs s'en verra améliorée d'environ 6 % (8). L'employeur a donc tout intérêt à promouvoir ces pratiques.

Les bienfaits sur la santé des actifs permettront par ailleurs d'alléger la charge budgétaire qui pèse sur l'Etat. La sédentarité coûte près de 17 milliards d'euros par an en prenant en compte les dépenses de santé (81 % du total), les coûts indirects liés à la validité (12 %), la mortalité (5 %) et les pertes de production (2 %). Quant au stress au travail (soins, absentéisme, cessations d'activité et décès prématurés), plus difficile à identifier, il aurait un coût social estimé entre deux et trois milliards d'euros par an (9). Lutter contre la sédentarité bénéficierait ainsi à l'Etat, ne serait-ce que pour les aspects de dépenses publiques. Un Etat qui doit donc favoriser le développement de ces pratiques.

Les actifs, enfin, restent les acteurs principaux de ces dispositifs et doivent donc se situer au cœur de toutes les discussions sur l'adaptation de leurs modes de travail.

Pour une pratique généralisée des activités socialisées !

Le second levier, au passage à la retraite, est la pratique d'activités socialisées par les seniors. Cette pratique permet de décaler de 3,2 années l'âge d'entrée en dépendance – définition plus stricte que l'espérance de vie en bonne santé (10). Qu'entend-on par là ? Comme définie par la chaire TDTE, une activité socialisée désigne toute activité sociale, un peu contraignante, d'intérêt général et pas nécessairement rémunérée qui garantirait aux seniors un niveau de bien-être élevé.

Parmi toutes les activités socialisées, la participation à un club sportif ou social est la plus bénéfique avec un gain de 2,8 années de décalage d'entrée en dépendance. Ce gain est de 1,9 année pour du travail bénévole ou caritatif, de 1,5 année pour la participation à une formation et de 1,2 année pour l'implication dans une organisation politique ou communautaire. Le comportement optimal est évidemment une pratique diversifiée de ces activités, complémentaires et dont les bienfaits s'additionnent pour atteindre les 3,2 années de décalage d'entrée en dépendance.

Dans l'objectif de réduction des inégalités d'espérance de vie en bonne santé, les activités socialisées sont un outil potentiel particulièrement efficace. L'impact de la pratique d'activités socialisées sur l'âge d'entrée en dépendance est le plus important pour les individus les moins qualifiés. Pour trois raisons. D'abord, les individus disposant d'un diplôme en-deçà de « bac +2 » pratiquent moins d'activités socialisées (37 % d'entre eux) que ceux plus qualifiés (68 % d'entre eux) à leur passage à la retraite. Ensuite, le gain en termes de recul de l'âge d'entrée en dépendance est plus élevé : 3,6 ans en moyenne pour les moins qualifiés contre 2,2 ans en moyenne pour ceux plus qualifiés. Enfin, cette différence est d'autant plus significative que l'âge d'entrée en dépendance est plus précoce chez les moins qualifiés. Les activités socialisées peuvent donc contribuer à compenser

l'écart d'espérance de vie en bonne santé qui existe entre les moins qualifiés et les plus qualifiés.

Comment développer la pratique de ces activités socialisées ? Plusieurs leviers d'action sont possibles pour inciter leur pratique et réduire l'autocensure des seniors qui ne se sentiraient pas légitimes pour mener de telles actions. Les compétences nécessaires à la pratique d'activités socialisées sont très variées et ne correspondent pas forcément à des diplômes académiques.

Plus important encore, il est nécessaire d'agir avant même le passage à la retraite pour assurer un meilleur engagement. Il faut donc offrir aux seniors un parcours de préparation à la pratique des activités socialisées lorsqu'ils sont encore dans la vie active. Nous le savons désormais, préparer les seniors au passage à la retraite est essentiel et, dans ce cadre, la sensibilisation à la pratique d'activités socialisées doit être encouragée. Une sensibilisation qui doit mettre l'accent tant sur les compétences déjà acquises que sur celles complémentaires nécessaires et souhaitées pour la pratique d'activités socialisées (11). Bien évidemment, il reste possible d'encourager le développement de ces compétences une fois les seniors à la retraite mais il est plus efficace encore de le faire juste en amont du passage à la retraite.

Répondre au débat : repenser nos trajectoires de vie

Pour offrir des réponses concrètes dans le débat sur l'espérance de vie en bonne santé, l'ensemble de nos parcours doit être repensé. La problématique de la durée de vie – et de retraite – en bonne santé ne concerne pas un âge particulier de la vie, elle porte sur l'intégralité de nos trajectoires de vie.

Les mesures exposées ont un effet conséquent sur l'amélioration de l'espérance de vie en bonne santé et sur la réduction des inégalités de genre, de trajectoire

de vie et de durée de retraite en bonne santé. Surtout, ces mesures ont un effet considérable pour une mise en place relativement aisée, permettant d'amorcer une dynamique positive.

Le vieillissement en bonne santé commence dès la naissance et doit faire l'objet d'un accompagnement de l'école aux âges les plus élevés et à travers toute la période en activité, qu'il s'agisse d'un travail ou d'activités bénévoles. Les mesures mises en évidence doivent donc être accompagnées de profondes réformes à mener dans ce sens, qui impliquent toutes les parties prenantes de notre société.

Notes

1. *Espérance de vie sans incapacité, actes de la vie quotidienne, groupes iso-ressources.*
2. Insee, « *Espérance de vie en bonne santé* », 2021.
3. Eurostat, « *Nombre d'années de vie en bonne santé à 65 ans, par sexe* », 2022.
4. Ibid.
5. Mathieu Noguès, Hira Rakotomahanina et Yannis El Abbouni, « *Mesure de l'espérance de vie et inégalités d'espérance de vie en bonne santé* », chaire « *Transitions démographiques, transitions économiques* » (TDTE), 2022. Données des auteurs à partir de Virginie Andrieux et Cécile Chantel, « *Espérance de vie, durée passée à la retraite* », Drees, 2013, ainsi qu'Emmanuelle Cambois et Jean-Marie Robine, « *Espérance de vie en bonne santé des Européens* », Ined, Population et Sociétés, n° 499, avril 2013.
6. Louise Fel et Anissa Zerrari, « *Sédentarité et stress au travail, fléaux de la santé des actifs dans les pays développés* », chaire TDTE, 2022. Données sondage OpinionWay pour la Fondation Ramsay Générale de santé, 2017 et Anses, « *Manque d'activité physique et excès de sédentarité : une priorité de santé publique* », 2022.
7. Chaire TDTE, « *Résoudre le conflit intergénérationnel* », 2022.

8. Ministère des Sports, Medef, Union Sports et cycle et Comité national olympique et sportif français (CNOSF), « Sport en entreprise », 2017.

9. Institut national de recherche et de sécurité (INRS), « Le coût du stress professionnel en France en 2007 », 2007.

10. Chaire TDTE, « Quel effet de la pratique d'activités

socialisées des seniors sur l'âge d'entrée en dépendance ? », 2021.

11. Nathalie Chusseau et Ayité Creppy, « Parcours de formation pour développer les compétences des seniors en faveur des activités socialisées », à l'occasion de la conférence de la chaire TDTE « Faire de la France une société de pleine activité », 2021.

GÉNÉRALISER L'ASSURANCE DÉPENDANCE POUR LA RENDRE PLUS ACCESSIBLE

Stéphane Pénet

Directeur général adjoint, France Assureurs

Le vieillissement de la population pose de nombreux défis collectifs. Les débats actuels sur les retraites et la santé sont au cœur de cette question. Le thème de la dépendance liée à l'âge semble quant à lui faire des allers-retours dans le débat public. Aucune solution pérenne ne surgit pour autant alors que les enjeux sont déjà immenses et ne cessent de croître année après année. Les assureurs, en s'appuyant sur leur savoir-faire de gestion de ce risque, ont rendu publique une proposition de généralisation de la couverture dépendance. Cette initiative est concrète, financée et répond aux attentes des Français de plus en plus sensibilisés à ce risque.

La dépendance liée à l'âge, un défi qui nous concerne tous

Le changement climatique et le vieillissement de la population sont deux défis majeurs que nous devons relever dans les prochaines décennies. Ces deux défis présentent des similitudes dans la façon dont nous les abordons. Dans les deux cas, nous disposons d'un éclairage chiffré relativement précis et de moins en moins contesté sur l'ampleur du défi. Dans les deux cas, ce sont des sujets de long terme très structurants sur l'avenir de notre planète d'une part, sur celui de nos sociétés d'autre part. Malgré ces enjeux de taille, dans les deux cas, nos systèmes politiques ont du mal à définir une ligne directrice et à porter des initiatives convaincantes pour répondre au problème.

Pour ce qui concerne le vieillissement de la population, deux phénomènes vont particulièrement accélérer dans les prochaines décennies dans notre pays :

- les gains d'espérance de vie d'une part : mieux soignés, moins abîmés par le travail, mieux nourris, les Français vivent plus vieux. Deux ans d'espérance de vie ont été gagnés en vingt ans et nos aînés vivent maintenant en moyenne jusqu'à 85 ans pour les femmes et 79 ans pour les hommes. Le nombre de centenaires qui s'élevait à 21 000 en 2016 pourrait s'envoler à 270 000 en 2070.
- l'arrivée du baby-boom au « quatrième âge » d'autre part : le nombre des plus de 85 ans va tripler d'ici à 2050 pour atteindre 4,8 millions de personnes.

Ce vieillissement de la population oblige à redimensionner le système de santé, à adapter les régimes de retraite et à traiter la question de la dépendance liée à l'âge.

Sur la dépendance, les chiffres sont tout aussi éclairants : la Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques du ministère de la Santé (Drees) estime à 2,4 millions le nombre de personnes en perte d'autonomie en 2019 – dont 1,3 million bénéficient d'une allocation personnalisée d'autonomie (APA) – et projette à 3 millions ce nombre pour 2030. Le nombre de personnes âgées en perte d'autonomie (au sens « bénéficiaires de l'APA ») augmentera au rythme de 20 000 personnes par an d'ici 2030, puis accélèrera à 40 000 ensuite.

Ainsi, de plus en plus de familles sont confrontées à la perte d'autonomie d'un parent. Peu anticipée, rarement préparée, la dépendance, quand elle survient, est un choc familial, social et psychologique. A ce choc vient s'ajouter une difficulté financière : face aux différentes alternatives de projets de vie adaptés à cette situation subie, bien souvent le choix des familles est contraint par leur capacité à le financer.

La dépendance met alors à contribution l'entourage : le conjoint, les enfants, les petits-enfants, les voisins, les amis... mais ces capacités d'accompagnement des aidants ne sont pas illimitées.

Selon une étude réalisée par France Assureurs en 2020 ⁽¹⁾, la France compte aujourd'hui près de 11 millions d'aidants familiaux qui assistent au moins deux fois par semaine une personne de leur entourage proche, une personne âgée dépendante ou une personne handicapée ou malade. Dans plus de sept cas sur dix, la personne aidée vit à son domicile.

Quant aux aidants, 33 % d'entre eux apportent aussi un soutien financier à la personne aidée, mais neuf sur dix ne perçoivent aucune contrepartie financière à leur engagement. Ces aidants témoignent d'une certaine lassitude : 63 % d'entre eux affirment souffrir d'épuisement et de surmenage.

Considérer les aidants comme la pierre angulaire de la prise en charge de nos aînés dépendants n'est pas une solution viable à terme. Il s'agit d'accompagner ces aidants, de reconnaître leur mission d'utilité

publique au niveau professionnel, social, assurantiel... Mais leur capacité à accomplir cet engagement a ses limites et nous devons collectivement trouver des solutions alternatives à la dépendance.

Le défi est avant tout financier

L'enjeu financier de la dépendance s'élève aujourd'hui à 30 Md€ dans notre pays, soit 1,4 point de PIB. D'après les derniers chiffres disponibles, la dépense publique couvre l'essentiel de ce coût : 23,7 Md€ dont 51 % recouvrent des dépenses de santé, 35 % des dépenses liées à la perte d'autonomie (APA notamment) et 14 % des dépenses d'hébergement.

6,3 Md€ sont par ailleurs pris en charge par les familles. Ce « reste à charge » est près de trois fois supérieur à celui des dépenses de santé en général. Il est majoritairement dédié à des dépenses d'hébergement (54 %) et dans une moindre mesure à celles liées à la perte d'autonomie (22 %).

La dépense publique, toutes choses égales par ailleurs, augmentera très fortement dans les prochaines décennies. Elle pourrait atteindre 2,1 points de PIB à l'horizon 2060 et la dépense totale (publique et ménages) pourrait atteindre 2,8 points de PIB sur ce même horizon.

Le conseiller d'Etat Dominique Libault, dans son rapport référence de 2019 sur la question du financement, affirme qu'il va falloir trouver entre 9 Md€ et 10 Md€ supplémentaires par an d'ici à 2030.

En effet, si l'on conserve les pratiques actuelles, il va falloir doubler le rythme d'ouverture de places en Ehpad observé ces dix dernières années, afin d'accueillir 108 000 résidents supplémentaires d'ici 2030 puis encore 211 000 de plus entre 2030 et 2050, qui viendraient s'ajouter aux 611 000 résidents dans les Ehpad existants. Il sera nécessaire de médicaliser

davantage les établissements, former et recruter du personnel, renforcer l'attractivité des carrières dans ce secteur en forte tension.

En parallèle, parce que c'est ce que souhaitent les personnes âgées et leur famille, l'idée est de favoriser le plus longtemps possible le maintien à domicile (le « virage domiciliaire »). Ce virage nécessite là encore d'embaucher du personnel, de structurer une filière de services de proximité (publics et privés) et surtout d'adapter les logements en s'appuyant notamment sur les nouvelles technologies (domotique, capteurs et émetteurs de chutes, chemins lumineux...).

Cette vision macroéconomique des besoins financiers se traduit concrètement au jour le jour pour les familles dès lors qu'un de leurs proches n'est plus autonome. Dans un rapport parlementaire de 2019, le « reste à charge » des personnes âgées dépendantes est évalué en moyenne à 5 830 euros par an, soit environ 500 euros mensuels.

Les solutions d'aide publique restent insuffisantes

Afin d'apporter un soutien aux personnes âgées en perte d'autonomie et dont les ressources sont modestes, l'Etat propose un ensemble de dispositifs permettant de réduire le coût financier de la dépendance. Il s'agit pour l'essentiel :

- de l'allocation personnalisée d'autonomie (APA). Cette aide délivrée par les départements est une aide conséquente pour les personnes aux revenus particulièrement modestes et dont le niveau de dépendance est élevé (niveaux GIR 1, GIR 2 et GIR 3 dans la nomenclature de la Sécurité sociale). Ainsi, ces aides peuvent aller jusqu'à 1 914 euros mensuels en GIR 1, mais se réduisent (toujours en valeur maximale) à 746 euros en GIR 4. Conditionnés aux revenus, ces montants baissent significativement dès lors qu'on dépasse les niveaux seuils très modestes des retraites perçues ;

- de l'aide ménagère ou de l'aide aux repas. Ces aides financières permettent de rémunérer une aide à domicile ou le portage de repas chauds prêts à consommer.

S'ajoutent à ces aides une multitude d'aides ponctuelles qui peuvent être mises en place par les départements ou les communes telles que des aides à la téléassistance, des initiatives d'association qui permettent des visites régulières à domicile, des aides financières ponctuelles...

Même si ces aides trouvent une utilité réelle sur une frange de la population, au total, les Français les jugent complexes et largement insuffisantes. Ainsi, lorsqu'on les interroge (2), un Français sur quatre n'a trouvé aucune solution de financement. Et pour ceux qui en ont trouvé une, on ne peut pas dire qu'ils soient pleinement satisfaits de leur efficacité. Dans la tranche d'âge des 45-75 ans qui y a le plus recours, 42 % des personnes interrogées se déclarent insatisfaites des solutions proposées.

Au total, 63 % des Français interrogés estiment que les aides financières pour faire face à la dépendance sont insatisfaisantes. Cette même proportion estime que l'Etat devrait trouver des solutions pour prendre davantage en charge financièrement les personnes dépendantes. Cet appel repose sur une conviction : les trois quarts des Français estiment que le financement de la dépendance des personnes âgées est un sujet majeur, voire une priorité nationale, sur lequel beaucoup de retard a été pris.

Un sujet qui a fait l'objet de nombreux rapports

Peu de sujets ont fait l'objet d'autant de rapports que celui de la dépendance ; que ce soit le diagnostic du reste à charge, des propositions de financement, des axes de réforme des dispositifs d'aide. L'évolution politique majeure de ces dernières années a été la création de la « cinquième branche » par les deux lois du 7 août 2020 com-

plétées par l'ordonnance du 1^{er} décembre 2021 et par le décret du 14 mai 2022. Ce dernier vient parachever l'édifice sur le plan juridique.

Cette initiative est marquante au niveau politique puisqu'elle consacre la dépendance et le handicap comme un sujet « à part entière » dans les dispositifs sociaux de notre pays. Néanmoins, comme l'écrit Benjamin Ferras dans *Les tribunes de la santé*, « présenter la création de la cinquième branche comme un achèvement relève au mieux de l'erreur de communication, au pire d'une méconnaissance des politiques sociales. [...] Les besoins sont divers, croissants et pour l'instant insatisfaits. Ce contexte est régulièrement rappelé dans les rapports et travaux publics. Mais la facilité conduit souvent – pour le handicap comme pour la dépendance – à envisager, comme par le passé, une « grande loi » puis, faute de marges financières, à refuser l'obstacle (3) ».

Il est vrai que la gestion centralisée des financements de la dépendance est un exercice que d'aucuns qualifieraient « d'impossible ». Les droits ne sont accordés que sur la base d'une analyse individuelle des besoins pour offrir des prestations elles-mêmes totalement individualisées. Le droit à protection est donc complexe à définir. Il n'est pas aussi automatique et général que dans le champ de la sécurité sociale, dans lequel des critères objectifs ou des situations clairement identifiées conduisent automatiquement à la reconnaissance du droit à la prestation.

La création de cette cinquième branche reste pour l'instant une réforme de gouvernance et de réaffectation et de fléchage de ressources pour l'essentiel déjà existantes. Dans les faits, elle n'est guère visible pour les bénéficiaires des prestations liées à la perte d'autonomie puisque, contrairement aux autres branches, elle ne servira aucune prestation directe, n'aura pas de lien avec les assurés, ne possède pas de présence sur le terrain (à la différence des caisses primaires d'assurance maladie ou des caisses d'allocations familiales).

Finalement, tout reste encore à construire et surtout à financer pour une véritable prise en charge de la dépendance dans notre pays.

Les Français sont disposés à s'assurer contre le risque dépendance

Plus de 7 millions de Français sont couverts aujourd'hui par un contrat d'assurance dépendance. Pour ce qui est des entreprises d'assurance relevant du Code des assurances, plus de la moitié des couvertures concernent des contrats spécifiques, les autres représentant des garanties optionnelles à d'autres contrats.

Même si le marché est relativement jeune et reste encore hétérogène, il n'en reste pas moins que les assureurs disposent d'une solide expérience dans la gestion de ce risque. Les offres qu'ils proposent aujourd'hui couvrent des cas de dépendance totale ou partielle avec une prise en charge financière et humaine et des prestations sous forme de rente ou de capital.

Par ailleurs, ces offres sont assorties d'une palette étendue de services tels que l'assistance d'une aide-ménagère, le portage de repas, la livraison de médicaments, des dispositifs de téléassistance permettant un contact 24h/24 avec des plateformes d'alerte ou d'intervention...

Les assureurs ont également développé des programmes de prévention permettant de favoriser l'autonomie et d'anticiper la dépendance.

Ce savoir-faire des assureurs pourrait être davantage exploité. Ainsi, 54 % des Français affirment n'avoir jamais entendu parler de l'assurance dépendance (60 % chez les 22-44 ans) (4). Mais 60 % de ceux qui en ont entendu parler, en ont une image positive.

Lorsqu'on les interroge sur le fait de savoir s'ils seraient favorables à ce qu'une telle assurance devienne obligatoire, 52 % des Français affirment qu'ils le seraient sur le principe (57 % chez les 45-75 ans).

Ces chiffres peuvent paraître surprenants pour ceux qui pensent que la question du financement de la dépendance ne peut être réglée qu'au niveau de l'Etat et de la solidarité nationale. Ils montrent de fait que les Français sont prêts à adopter des solutions d'assurance contre la dépendance, pour peu que les offres puissent répondre au risque de reste à charge, leur offrir des services pertinents et cela à un prix accessible pour tous.

Les assureurs proposent une solution innovante et durable

Les assureurs réunis autour de France Assureurs et de la Fédération nationale de la Mutualité française (FNMF) ont rendu publique une solution de généralisation de la couverture dépendance rattachée aux contrats complémentaires santé. Les principes guidant cette proposition sont simples : la dépendance est un risque assurable comme le démontrent les nombreuses offres existant aujourd'hui sur le marché. Les freins majeurs à la souscription de tels contrats sont d'une part la méconnaissance de leur existence comme vu précédemment, et d'autre part le prix qu'ils peuvent représenter au moment où on pense généralement à les souscrire (l'expérience montre que c'est à l'âge où on voit ses propres parents exposés au risque de dépendance qu'on pense à s'en protéger soi-même).

Or deux leviers peuvent rendre le coût de cette assurance plus accessible au plus grand nombre : celui de commencer à y souscrire plus tôt et/ou celui d'en généraliser le plus possible la souscription afin d'en diminuer le coût unitaire par le jeu de la mutualisation.

C'est pourquoi les assureurs proposent de rattacher cette couverture aux contrats complémentaires santé qui couvrent aujourd'hui 95 % des ménages français. Pour généraliser cette extension, deux solutions sont possibles : la rendre obligatoire (comme cela est le cas par exemple pour la couverture des catastrophes

naturelles en assurance dommages), ou bien trouver une incitation suffisamment forte pour atteindre la mutualisation massive recherchée.

C'est la seconde option qu'ont retenue les assureurs en proposant un « nouveau contrat santé complémentaire responsable ». La proposition est d'utiliser le levier fiscal pour faire souscrire ce type d'extension en créant un niveau supplémentaire de baisse de la taxe de solidarité additionnelle pour les contrats complémentaires santé qui offriraient ce socle de couverture dépendance. Cette incitation fiscale a montré son efficacité en assurance complémentaire santé : 95 % des contrats santé commercialisés aujourd'hui sont des contrats responsables.

Il est proposé qu'un pool de coassurance accueille toutes les souscriptions de ces contrats. Outre une accélération de la mutualisation du risque, ce pool permettrait une totale transparence dans la gestion du dispositif.

Le coût et les couvertures de ce socle de protection seraient les mêmes pour tous les assureurs qui le commercialiseraient. Cela permettrait la portabilité de cette garantie en cas de changement d'entreprise d'assurance. Au-delà de ce socle de base, tous les assureurs pourraient proposer des garanties dépendance complémentaires plus larges : montants de rente supérieurs, couvertures de dépendance partielle, services supplémentaires...

Enfin, élément non négligeable, les assureurs prévoient que ce régime d'assurance prenne en charge immédiatement des personnes dépendantes sans période de carence lors de sa mise en place.

Sur la base de ces principes, il ne resterait plus qu'à calibrer la rente offerte par cette protection (les assureurs proposent de la fixer entre 300 euros et 500 euros par mois), les services qui y seraient associés et l'âge à partir duquel sa généralisation serait activée.

Cette proposition a le mérite d'être concrète et financée. Elle présuppose que le débat sur la dépen-

dance ne se rigidifie pas autour de l'opposition stérile « public/privé » souvent mise en avant par ses détracteurs.

Les Français recherchent avant tout des solutions qui leur permettent de se protéger contre un risque qui devient de plus en plus présent dans leur famille ou dans leur entourage. Ils savent bien que d'une façon ou d'une autre, cette protection a un coût. Ce nouveau « contrat complémentaire responsable » que proposent les assureurs est indéniablement une alternative ambitieuse, innovante et accessible pour répondre à cette attente.

Notes

1. *Enquête Opinion Way pour France Assureurs*, « *Les Français et la dépendance* », juillet 2021.
2. *Enquête Opinion Way pour France Assureurs*, « *Les Français et la dépendance* », juillet 2021.
3. Benjamin Ferras, « *La cinquième branche : mythe, réalité, objectif? Une analyse, deux ans après...* », *Les tribunes de la santé*, n° 74, avril 2022, pp. 47-58.
4. *Enquête Opinion Way pour France Assureurs*, « *Les Français et la dépendance* », juillet 2021.

LE PLAN TRIENNAL ANTICHUTE DES PERSONNES ÂGÉES

Christine Abrossimov

Coordonnatrice nationale du plan antichute des personnes âgées

Direction générale de la cohésion sociale

Chaque année, 136 000 personnes âgées sont hospitalisées pour cause de chute et 10 000 en décèdent. Afin d'enrayer ce fléau, d'anticiper et de mieux accompagner le vieillissement de la population, le gouvernement a décidé de mettre en place une politique de lutte contre les chutes des personnes âgées avec pour objectif de réduire de 20 % d'ici trois ans la morbidité et la mortalité des personnes de plus de 65 ans dues aux chutes. Cet article développe les raisons sanitaires et sociales qui ont conduit à ce plan et les actions menées dans le cadre du plan triennal antichute des personnes âgées, au niveau national comme au niveau local.

Un plan antichute, pourquoi ?

Un plan antichute des personnes âgées, avec pour objectif la réduction en trois ans de 20 % des hospitalisations pour chute et des chutes mortelles des personnes de plus de 65 ans, a été décidé en février 2022, sous l'impulsion du gouvernement. Il s'appuie sur un fondement double.

■ Les chutes des personnes âgées ont de lourdes conséquences

Les chutes de personnes âgées sont responsables chaque année en France de 10 000 décès et de

136 000 hospitalisations. Il s'agit de la première cause de décès de personnes âgées. Les chutes entraînent des conséquences sanitaires et sociales multiples : aggravation de l'état de santé, perte de l'autonomie, appui sur des proches et des aidants mal préparés et mal accompagnés, risque de rechuter et repli sur soi, isolement, emménagement non désiré dans un Ehpad...

En novembre 2022, l'association Assurance Prévention a diffusé un sondage sur la thématique des chutes des personnes âgées qui indique que :

- deux Français sur trois (61 %) ont dans leur entourage une personne âgée ayant fait une chute chez elle au moins une fois. Ce pourcentage atteint 80 % parmi les Français qui accompagnent une personne âgée au quotidien (les « aidants ») ;
- 78 % des Français et 84 % des aidants estiment que

les chutes des personnes âgées à domicile sont un enjeu de société (1).

Selon les estimations de la Cour des comptes, sur une moyenne 2015-2019, le coût représenté par l'hospitalisation de personnes âgées était de 6 000 euros par personne, auquel il faut ajouter près de 12 000 euros de surcoût de soins entre la chute et un an pour les « patients chuteurs ».

Rapporté au nombre d'hospitalisations pour chute, cela correspond à un coût annuel estimé pour l'assurance maladie de 1,5 Md€ et un coût collectif de 2 Md€ si l'on englobe les coûts d'accompagnement, d'hébergement, d'allocation personnalisée d'autonomie dont les services d'intervention à domicile, les aides techniques individuelles ou d'aménagement du logement pour le maintien de la personne à domicile. La prise en charge est répartie entre la personne elle-même, la Caisse nationale de solidarité pour l'autonomie, les caisses de retraite et l'Agirc-Arrco, les collectivités, les mutuelles ou les assureurs (2).

Avec le vieillissement démographique, soit +19 % de personnes de plus de 65 ans dont +43 % de personnes de 75 ans à 84 ans entre 2020 et 2030, et si rien n'est fait pour enrayer ce phénomène, le nombre d'hospitalisations pour chute pourrait atteindre 160 000 en 2030 et peser lourdement sur les moyens humains et financiers du système de santé et du système médico-social.

■ Les chutes sont en partie évitables

Or les chutes sont en partie évitables si l'on mobilise une prise en charge pluriprofessionnelle visant à diminuer la fréquence des chutes et à réduire la gravité potentielle en corrigeant les facteurs de risque de chute identifiés. La prise en charge comprend des interventions pluridisciplinaires, une activité physique régulière, y compris la rééducation ou l'auto-rééducation, la révision des prescriptions médicamenteuses, l'aménagement de l'environnement et la prise en compte de la peur de chuter et du syndrome post-chute (3).

Avec ces leviers d'action le risque de chute serait réduit, suivant les différentes évaluations réalisées, d'environ 20 %. L'expertise collective de l'Inserm, « Activité physique et prévention des chutes chez les personnes âgées », diffusée en 2015 fait référence en la matière (4). De même, en collaboration avec l'Inserm, l'association Siel Bleu, acteur associatif de prévention pour l'amélioration de la santé par l'activité physique, a réalisé et évalué un programme d'activité physique auprès de personnes âgées (étude Ossébo, 2015). A l'issue de deux ans d'intervention de ce programme, le taux de chutes traumatiques a été réduit de 19 % et celui des chutes les plus graves (avec fractures, traumatismes crâniens, luxations, etc.) aurait diminué de 17 %.

Une décision ambitieuse et pragmatique

C'est pourquoi le gouvernement a décidé d'un plan antichute des personnes âgées avec pour objectif la réduction en trois ans de 20 % des hospitalisations pour chute et des chutes mortelles, par la mobilisation d'actions simples.

Ce plan d'envergure nationale est une nouveauté :

- il fait suite à de nombreux plans, locaux, ponctuels ou ciblés, mis en œuvre en France tels qu'un objectif de réduction des chutes, parmi cent autres objectifs, inscrit dans la loi du 9 août 2004 relative à la politique de santé publique (5) ou le plan Macvia en Languedoc-Roussillon décidé en 2014 (6) ;
- il répond au constat sévère de la Cour des comptes formulé fin 2021 qui a recommandé de « définir un objectif de santé publique ambitieux de diminution de l'incidence des chutes et des décès induits, en donnant aux agences régionales de santé (ARS) les outils leur permettant de mobiliser les leviers identifiés pour y parvenir, dont un recueil statistique systématique des chutes » (7).

Enfin, il tend à rattraper le retard en termes d'espérance de vie sans incapacité et de prévention des chutes telles qu'observées dans les pays du Nord (8), où l'enjeu de la prévention des chutes des personnes âgées et le lien avec la santé sont bien compris de la collectivité et où des moyens de prévention conséquents sont engagés.

Ce plan a été coconstruit entre septembre et décembre 2021 avec les acteurs médicaux, paramédicaux et médico-sociaux concernés, les caisses de sécurité sociale, la Mutualité... et a retenu cinq axes d'intervention ainsi qu'un axe transversal de communication :

- savoir repérer les risques de chute et alerter ;
- aménager son logement et sortir en toute sécurité ;
- rendre les aides techniques à la mobilité accessibles et adaptées à tous ;
- promouvoir l'activité physique, meilleure arme antichute ;
- développer la téléassistance pour tous ;
- établir un axe transversal : informer et sensibiliser, former et impliquer les acteurs au plus près du terrain.

Chaque agence régionale de santé coordonne sur son territoire un plan régional, qu'elle a établi courant 2022 en concertation étroite avec les acteurs locaux, élus, associations, cofinanceurs. A titre d'exemple, quelques actions marquantes engagées en région :

- en Auvergne-Rhône-Alpes : la création d'un référentiel, d'un cahier des charges et d'un groupe de travail sur la construction d'une méthodologie commune aux trois offices publics de Lyon métropole pour évaluer l'accessibilité et prévenir les risques de chute dans les logements sociaux ;
- en Bourgogne-Franche-Comté : le déploiement des modèles de recyclothèque et d'ergothèque des aides

techniques, en particulier les aides de remise en bon état d'usage ;

- en Centre-Val de Loire : le déploiement de la filière Relv'Age (évaluation gériatrique post-chute à domicile grâce au signalement des services d'incendie et de secours) ;
- en Grand-Est : le soutien aux clubs sportifs ayant une offre spécifique senior ;
- en Guadeloupe : la réalisation d'une étude des usages et de l'efficacité des dispositifs de téléassistance à domicile et en Ehpad ;
- en Hauts-de-France : l'accompagnement des services d'aide à domicile dans le développement de l'utilisation des aides techniques par les professionnels intervenant auprès des personnes ainsi que dans le repérage des besoins en aides techniques ;
- en Pays de la Loire : ouverture des séances d'activité physique adaptée dans les Ehpad aux habitants du territoire...

Un an après son lancement, des partenaires particulièrement engagés

Les conférences départementales de financement de la prévention de la perte d'autonomie, présidées par les présidents de département, avec pour vice-présidents les directeurs territoriaux des ARS, orientent leurs financements en faveur d'actions ayant un impact sur la réduction des chutes des personnes âgées, mises en œuvre par les établissements de santé et de nombreux opérateurs sur le territoire (actions de prévention dont activité physique adaptée, aides techniques dont téléassistance). Elles mobilisent des cofinancements avec les mutuelles d'assurance, les caisses nationales d'assurance vieillesse, les caisses d'assurance retraite et de la santé au travail

Pour en savoir plus, consulter les liens suivants :

Plan antichute des personnes âgées - Ministère de la Santé et de la Prévention (solidarites-sante.gouv.fr)

– avec documentation et kits de communication

Plan antichute des personnes âgées / National (sante.fr) : portail national des ARS

Pour les personnes âgées / Portail national d'information pour l'autonomie des personnes âgées et l'accompagnement de leurs proches / Pour les personnes âgées (pour-les-personnes-agees.gouv.fr)

(Carsat), les caisses de la Mutualité sociale agricole (MSA) et les collectivités, auxquelles les entreprises d'assurance peuvent prendre part, conjointement ou par des actions propres.

Les données sur les entrées en hospitalisation pour cause de chute – soit 136 000 en 2021 – issues du système d'information des établissements de santé (9), sont disponibles aux niveaux départemental, régional et national. Elles sont en cours d'affinement afin de mieux cerner les indicateurs les mieux adaptés et les plus représentatifs du phénomène : fractures représentatives des chutes, chutes répétées, sortie d'hospitalisation pour décès... Les mises à jour sont régulières et l'observation nationale a lieu tous les six mois (10).

La mobilisation pour le plan antichute des personnes âgées a rapproché au niveau local des opérateurs et des professionnels de santé et des professionnels médico-sociaux de divers horizons. Ils optimisent, voire créent leurs outils de repérage, le partage d'information, mais aussi leur formation et la coordination dans les territoires autour de parcours de prévention des populations âgées.

Le ministre des Solidarités, de l'Autonomie et des Personnes handicapées et la ministre déléguée à l'Organisation territoriale des professions de santé a réuni une conférence nationale sur le plan antichute à l'intention des professionnels de santé le 28 février 2023. Ces échanges ont permis de faire émerger de nouvelles

idées de coopérations, d'actions et de financement qui alimenteront les travaux du Conseil national de la refondation.

Ce plan est un pas de plus vers la convergence du système de prévention et de santé, d'une approche collective de l'impact des actions et dépenses de prévention sur la réduction des coûts de la santé ou de « réparation », qui sont les fondements mêmes des acteurs de l'assurance.

Notes

1. Sondage OpinionWay pour Assurance Prévention, novembre 2022. Assurance Prévention a également organisé une journée Prev'Attitude à l'intention des publics aidants et des familles, à l'occasion de laquelle a été diffusé un guide « Pas à pas pour prévenir les chutes des personnes âgées à la maison ». <https://www.assurance-prevention.fr/nos-actions-journee-prevattitude2022-chute-personnes-agees>

2. Calculs établis par le CHU de Toulouse à la demande de la Cour des comptes à partir des données du programme de médicalisation des systèmes d'information (PMSI) 2015-2019 et une population de chuteurs hospitalisés âgés de plus de 75 ans estimée à 85 000. La Cour des comptes précise que les coûts globaux sont sous-estimés (car difficilement mesurables).

3. Haute Autorité de santé, « Evaluation et prise en charge des personnes âgées faisant des chutes répétées », 2009 et 2020 ; et Collège national des enseignants en gériatrie (Cneg), Référentiel des collèges gériatrie, Elsevier, édition 2021.

4. L'expertise collective de l'Inserm, « Activité physique et prévention des chutes chez les personnes âgées », diffusée en 2015 fait une synthèse du sujet et s'appuie en particulier sur les résultats publiés par le groupe Cochrane en 2012, selon lesquels les interventions multifactorielles auprès des personnes âgées vivant à domicile réduisent significativement le nombre de chutes de 24 % (mais pas le nombre de fractures). « Toutefois, la méta-analyse sur les interventions multifactorielles faite par l'Institut national de santé publique du Québec en 2009 indique une réduction de 31 % du nombre de chuteurs qui se blessent et de 19 % du nombre de personnes ayant recours à des soins médicaux

dans le cadre d'interventions actives incluant au moins une évaluation du domicile, de l'ordonnance du médecin et d'un programme d'exercices physiques ».

5. La loi du 9 août 2004 relative à la politique de santé publique avait pour objectif une diminution du nombre annuel de chutes de 25 % chez les personnes âgées de plus de 65 ans à l'horizon 2008. Faute d'indicateurs disponibles et suivis sur le terrain, cet objectif n'a pu être évalué. Il s'est traduit en fait par un plan de réduction des accidents de la vie courante, en particulier à l'intention des populations jeunes.

6. Programme Macvia : contre les maladies chroniques pour un vieillissement actif, CHU Montpellier.

7. Cour des comptes, « La prévention de la perte d'autonomie des personnes âgées ». <https://www.ccomptes.fr/fr/publications/la-prevention-de-la-perde-dautonomie-des-personnes-agees>. Dans son rapport « Nous vieillirons ensemble » de mai 2021, Luc Broussy avait pour sa part recommandé de « faire diminuer les chutes mortelles de 30 % d'ici 2030 ».

8. En France, les années de vie en bonne santé représentent la moitié seulement de cette durée espérée alors que bien d'autres pays – onze en Europe – font mieux (voir rapport de la Cour des comptes ci-dessus). https://www.insee.fr/fr/statistiques/fichier/3281641/Esperance-vie_Bonne_Sante_2021.xlsx. La Cour des comptes a recueilli auprès de six pays des données sur le nombre d'hospitalisations en raison d'une fracture de l'extrémité du fémur. La France a un taux d'incidence plus élevé que les Pays-Bas, le Danemark et le Royaume-Uni, pays pourtant situés plus au Nord.

9. Le programme de médicalisation des systèmes d'information (PMSI) permet de décrire de façon synthétique et standardisée l'activité médicale des établissements de santé.

10. Les premières données de 2021 diffusées en 2022 ne sont pas significatives car les actions n'ont pas pris leur plein essor. Les données sur la mortalité et les causes de mortalité sont issues de la base de données du Centre d'épidémiologie sur les causes médicales de décès (CépiDC). Cette base est en cours de réforme afin de mieux cerner les causes, dont les chutes. Les séries seront disponibles à partir de fin 2023.

ALZHEIMER N'EST PAS UNE FATALITÉ

Hélène Jacquemont

Présidente, Fondation Médéric Alzheimer

La révolution de l'âge constitue une mutation démographique et sociétale majeure dont nous sommes loin d'avoir encore pris toute la mesure. Et même si beaucoup d'entre nous vieilliront sans développer de troubles cognitifs, nous savons aussi que le nombre de personnes âgées atteintes de « troubles neurocognitifs » va augmenter de manière significative. Elles pourraient, selon Santé publique France, être 1,75 million dans dix ans à peine. Nous allons devoir vivre durablement avec Alzheimer. Comment faire en sorte que d'ici à 2030 nous ayons organisé la prévention des syndromes démentiels, amélioré l'accompagnement de la maladie d'Alzheimer, et bâti une société véritablement inclusive à l'égard des personnes en situation de handicap cognitif et de leurs proches ?

Comme de nombreux pays, la France connaît une révolution de la longévité. Le nombre de personnes de plus de 75 ans devrait atteindre 8,5 millions en 2030 et 10 millions en 2040. Quant aux plus de 85 ans ⁽¹⁾ – 2 millions en 2018 – ils devraient être 3 millions en 2030 et 4 millions en 2040. Beaucoup de ces personnes conserveront jusqu'à la fin de leur vie des capacités cognitives intactes. D'autres vont développer des troubles de l'attention, de la mémoire, de l'orientation... appelés par les médecins troubles démentiels.

La maladie d'Alzheimer et les maladies apparentées toucheraient actuellement 1,2 million de personnes ⁽²⁾ : 4 % des septuagénaires, 20 % des octogénaires et 40 % des nonagénaires. Compte tenu de l'allongement de l'espérance de vie et de l'arrivée à l'âge de la retraite

des générations issues du baby-boom, 1,75 million de personnes [Jacqmin-Gadda *et al.*, 2013] seraient concernées en 2030.

Cette transition démographique représente un double enjeu pour notre société :

- un enjeu éthique d'abord, car il faut faire en sorte que, quelle que soit l'intensité de leurs troubles, les personnes malades soient toujours pleinement respectées dans leur humanité et leur inaliénable dignité ;
- un enjeu économique ensuite, car les conséquences sociales, médico-sociales et médicales de ces maladies ont un coût considérable – de l'ordre de 32 milliards d'euros par an [Bérard *et al.*, 2015] – pour les familles

concernées et pour la collectivité : environ 9 milliards d'euros pour les soins de santé, 9 milliards d'euros pour la prise en charge médico-sociale et 14 milliards d'euros d'aide informelle (prodigée par les aidants familiaux).

Il n'existe à ce jour aucun traitement médical susceptible de guérir ou de retarder l'évolution des syndromes démentiels. Il paraît en outre peu probable qu'un traitement pour la maladie d'Alzheimer soit disponible en pratique clinique courante avant plusieurs années. Et même si un tel traitement devait voir le jour, compte tenu de la complexité de la maladie, rien ne permet d'affirmer qu'un traitement unique permettra aux malades un jour de tous les prévenir ou de tous les guérir.

Nous allons devoir vivre durablement avec la maladie d'Alzheimer et les troubles cognitifs.

Quelles mesures prendre afin d'améliorer la situation des personnes malades et de leurs familles ? Comment répondre aux difficultés actuelles, qui sont réelles, tout en anticipant les besoins de demain ? Quelles réponses apporter à long terme et quelles solutions pérennes à construire ensemble ?

Des avancées incontestables que la crise sanitaire a mises à mal

■ Une prise de conscience politique

Beaucoup a été fait, au cours des vingt dernières années, pour mieux répondre aux besoins et aux attentes des personnes malades et de leurs proches aidants. La réponse française au phénomène Alzheimer a été parmi les plus élaborées au monde. Dès 2017, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) a identifié la maladie d'Alzheimer comme « le problème de santé le plus grave du XXI^e siècle » (3) et

a adopté un plan mondial d'action. L'Organisation de coopération et de développements économiques (OCDE) s'est également saisie du sujet. Un G8 santé consacré à la démence s'est tenu à Londres dès 2013.

Cependant, en France, après trois plans Alzheimer successifs (couvrant la période de 2001 à 2012) et un plan contre les maladies neurodégénératives (2014-2019), on constate un manque d'ambition pour bâtir une stratégie globale et prospective, à l'horizon de 2030.

■ Respect et promotion des capacités des personnes malades

Même si la maladie d'Alzheimer souffre encore d'une image très négative, au point d'être parfois regardée comme une maladie honteuse, le regard porté sur les personnes malades a sensiblement évolué au cours des dernières années. Celles-ci ne sont plus systématiquement considérées comme les victimes impuissantes d'un mal. On reconnaît de plus en plus qu'elles ont des capacités, des ressources, qu'elles restent longtemps capables d'exprimer leur volonté, et qu'il n'est pas légitime de restreindre abusivement leurs droits et leur liberté.

■ Vers un enjeu de société

Parallèlement à la structuration et à l'amélioration de la réponse sociale et médico-sociale, l'approche de la maladie d'Alzheimer a considérablement évolué. En témoigne, notamment, l'émergence de nouveaux champs d'intérêt et de préoccupation. On a pris conscience de l'importance considérable de l'environnement (humain, physique et technologique), le fait qu'il peut tantôt compenser, tantôt aggraver les difficultés que rencontrent les personnes malades. En témoignent les nombreux efforts sur l'architecture et l'aménagement des établissements d'hébergement et l'intérêt croissant pour les jardins à visée thérapeutique dans l'accompagnement de la maladie d'Alzheimer. Citons également les actions concrètes qui sont actuellement menées pour essayer de rendre la société plus solidaire et inclusive vis-à-vis des personnes en

difficulté cognitive, de leurs aidants familiaux et de leurs proches. En effet, on le voit quand on essaie de prévenir les abus de faiblesse et la « maltraitance financière » ou quand on s'efforce de sensibiliser les commerçants, les employés de banque, les agents des musées et des transports aux difficultés de ce type de public, ou quand on se demande comment soutenir, en entreprise, les salariés qui sont par ailleurs aidants familiaux. La maladie d'Alzheimer n'est plus envisagée seulement comme un problème de santé : elle est reconnue, à juste titre, comme un véritable enjeu de société.

Un écart grandissant entre les besoins et les réponses

Si les conditions de prise en charge et d'accompagnement se sont beaucoup améliorées, le repérage des troubles cognitifs reste tardif. Pour les familles, rechercher des aides et savoir à quoi elles ont droit est parfois décrit comme un « parcours du combattant ». Il existe un défaut d'appropriation des nouveaux dispositifs de prise en charge, à la fois par les familles – qui sont, parfois, réticentes à les utiliser – et par les professionnels – qui ne les connaissent pas toujours très bien. Il reste de véritables situations de rupture dans l'accompagnement des personnes malades, notamment la nuit, qui aboutissent trop souvent à une hospitalisation ou à un passage aux urgences, qui peuvent tous deux être délétères tant pour la personne malade que pour son proche aidant.

Certains symptômes comportementaux sont des motifs de refus d'entrée en établissement. Et malgré le développement des unités cognitivo-comportementales (UCC) dans les services de soins de suite et de réadaptation, et des unités d'hébergement renforcé (UHR) en établissement d'hébergement, l'accès à un psychiatre spécialiste de la personne âgée reste une demande largement insatisfaite.

Enfin, l'accompagnement, à domicile comme en établissement, occasionne des coûts importants pour la dépense publique. Malgré les dispositions prévues

par la loi d'adaptation de la société au vieillissement, le « reste à charge » des familles (la somme qui reste à payer une fois déduite la contribution de la collectivité) est estimé à 1 000 euros par mois à domicile et à 1 700 euros [Fizzala, 2016] par mois en Ehpad pour les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer. Les plans d'aide d'allocation personnalisée d'autonomie (APA) prennent mal en compte les besoins spécifiques aux syndromes démentiels.

La crise sanitaire liée à la Covid-19 a mis en exergue ces difficultés, tant pour les personnes vivant avec une maladie d'Alzheimer à domicile qu'en établissement d'hébergement. Elle a pointé l'enjeu important lié à la formation des professionnels et l'effort considérable qui restait à faire en termes d'attractivité de ces métiers et de leurs formations.

Les scandales récents, survenus autour de l'accueil des personnes âgées, notamment en établissement, ont rappelé la problématique de prise en charge des seniors vieillissants avec des troubles cognitifs. D'autant que ceux qui auront 75 ans demain et qui développeront des troubles cognitifs sont les baby-boomers qui n'ont ni les mêmes besoins, ni les mêmes envies que leurs parents. On arrive là au bout d'un système. Il est urgent de s'interroger et de repenser le parcours de soins et de vie d'une personne atteinte de troubles cognitifs.

Comment mieux comprendre et agir ? Par un changement de paradigme vers le modèle du handicap

Pour se donner une meilleure chance de comprendre et d'agir, il faut commencer par resituer le phénomène Alzheimer dans le contexte plus large du vieillissement. Car même si la maladie d'Alzheimer atteint actuellement en France 35 000 personnes de moins de 65 ans ⁽⁴⁾, rappelons que l'âge moyen de survenue des syndromes

démementiels est de 85 ans, que les personnes concernées (qui sont souvent des femmes) ont presque toujours d'autres maladies chroniques, et qu'il n'est pas rare pour ces personnes d'être dans une situation de vulnérabilité sociale (liée par exemple à l'isolement social dû au veuvage, à l'éloignement des enfants...). Dans ce contexte, plutôt que de chercher à agir sur le seul phénomène pathologique (en l'occurrence la maladie d'Alzheimer), il est préférable d'identifier le maximum de facteurs pouvant influencer sur le fonctionnement cognitif et l'autonomie de la personne, afin d'essayer d'intervenir sur le plus grand nombre possible d'entre eux.

Changer de paradigme, c'est apprendre à regarder les syndromes démentiels comme des handicaps et voir la maladie d'Alzheimer comme occasionnant un handicap cognitif évolutif. Le modèle du handicap (au sens de l'OMS) est ici fécond à plusieurs égards. D'abord, il invite à faire une différence entre les déficiences (par exemple de la mémoire ou des fonctions exécutives) et les limitations d'activité (les actes de la vie quotidienne que la personne ne peut plus réaliser). Cette distinction permet de comprendre qu'une stratégie thérapeutique peut consister à agir non seulement sur les déficiences (par exemple en essayant d'entraîner la mémoire) mais aussi sur les limitations d'activité (par exemple en aidant la personne malade à réapprendre certains gestes de la vie quotidienne, malgré ses difficultés à planifier une série d'actions).

Le modèle du handicap conduit aussi à souligner les restrictions de participation sociale qui peuvent résulter d'un environnement inadapté. En effet, de même que les personnes ayant des déficiences motrices ont pu dire : « le problème, ce ne sont pas mes jambes, ce sont les escaliers et l'absence de rampe d'accès » [Swaffer, 2017], une personne qui a des troubles cognitifs peut se trouver ou non en difficulté (en situation de handicap) selon que l'environnement – physique, humain ou technologique – est ou non adapté à sa situation. Dans cette perspective, la restriction de participation sociale n'est pas le fait de la personne. Elle résulte de l'inadaptation de l'environnement. Appréhender la maladie d'Alzheimer comme pouvant

occasionner un handicap, c'est ainsi insister sur la transformation nécessaire de l'environnement (compréhension, acceptation, inclusion), sur les droits des personnes en difficulté cognitive, et sur les compensations et les aménagements dont elles devraient pouvoir bénéficier, afin de maintenir leur qualité de vie et d'avoir accès aux mêmes droits que les personnes qui ne rencontrent pas ces difficultés.

Concentrer les efforts sur trois leviers et privilégier l'innovation sociale

Resituer le phénomène Alzheimer dans le contexte du vieillissement et considérer les syndromes démentiels comme des handicaps conduit à concentrer les efforts sur trois leviers prioritaires pour relever d'ici à 2030 le défi du vieillissement cognitif.

■ La prévention

Le premier levier est d'organiser la prévention primaire pour gagner des années de vie sans incapacité, retarder le plus possible l'apparition des troubles cognitifs invalidants, faire en sorte que la perte d'autonomie survienne le plus tard possible ; et, lorsque les troubles cognitifs commencent à apparaître, de ralentir au maximum leur évolution, de retarder l'entrée dans la grande dépendance, en portant une attention aux chutes, à la dénutrition, à l'équilibre alimentaire, aux interactions médicamenteuses, mais aussi à la maltraitance (notamment financière) et à la dégradation de l'état de santé de l'aidant principal. La « prévention » doit donc ici s'entendre au sens large. Elle consiste, en amont, à agir sur les facteurs de risque modifiables et sur les facteurs protecteurs qui pourraient permettre de retarder la survenue des syndromes démentiels. Elle consiste aussi, une fois que des incapacités cognitives sont présentes, à réduire leur impact et à essayer de prévenir l'ensemble des risques associés.

■ L'amélioration de l'accompagnement

Le deuxième levier est d'améliorer l'accompagnement pour préserver le plus possible la qualité de vie des personnes malades et de leurs aidants familiaux, de faire en sorte qu'ils aient la meilleure vie possible en dépit de la maladie. Car face à une maladie chronique, le combat est celui de chaque jour pour vivre avec la maladie et ses conséquences. Il s'agit donc de créer les conditions afin que les personnes malades et leurs proches aidants puissent apprendre à vivre avec cette maladie, et de tout faire pour que celle-ci soit moins difficile à vivre pour eux. Cela implique de tenir compte de tous les facteurs susceptibles d'avoir un impact sur la qualité de vie des personnes malades et de leurs aidants.

■ Bâtir une société inclusive

Le troisième levier est de faire en sorte que les personnes vivant avec un handicap cognitif évolutif ne soient plus stigmatisées, mais au contraire pleinement intégrées dans une société sensibilisée, accueillante, respectueuse et solidaire. Il s'agit, d'une part, de faire changer le regard sur la maladie, et d'autre part de mobiliser le corps social afin que, au lieu d'être infantilisées ou reléguées, les personnes en difficulté cognitive soient, demain, pleinement reconnues dans leurs droits, leur humanité, leur singularité et leur inaliénable dignité. Cela implique notamment, pour paraphraser le titre d'une loi, d'adapter la société au vieillissement cognitif. Il s'agit de prendre en compte – que ce soit dans la conception des villes, des transports, de l'organisation du travail ou de l'habitat – les personnes en situation de handicap cognitif ainsi que celles et ceux qui les aident au quotidien.

■ Investir pour développer l'innovation sociale

Pour réussir, compte tenu de l'accroissement prévisible de la prévalence et des fortes contraintes économiques, il convient – en parallèle à l'investissement

dans la recherche biologique et médicale, qui doit bien entendu être poursuivi – d'investir de manière déterminée et ambitieuse dans la recherche psychosociale et médico-sociale. Que ce soit pour tester l'efficacité des interventions psychosociales, pour anticiper l'évolution des besoins, ou pour construire les réponses de demain et en évaluer l'impact, il y a un besoin urgent de recherche. De même, pour favoriser l'émergence de nouvelles réponses, il faut expérimenter des solutions, vérifier leur modèle économique, les développer à grande échelle et assurer la dissémination de leurs modalités de mise en œuvre par des actions de formation et de communication. Cette recherche au service de l'innovation sociale permettra d'inventer de nouvelles réponses, plus efficaces, plus efficientes, plus durables et plus justes, qui bénéficieront à la société dans son ensemble.

En 2030, on pourra dire que la société française a relevé le défi du vieillissement cognitif si les personnes malades et leurs proches aidants peuvent bénéficier d'un accompagnement adapté et respectueux, si la société dans son ensemble est sensibilisée, solidaire et engagée, bref « inclusive » vis-à-vis des personnes en situation de handicap cognitif, mais surtout, si les comportements individuels et collectifs permettent de rester plus longtemps en bonne santé cognitive. En effet, les progrès scientifiques de ces dernières années démontrent qu'à défaut de guérir, on peut prévenir la maladie d'Alzheimer qui pourrait être évitée dans 40 % des cas [Livingston *et al.*, 2020]. L'un des enjeux est donc d'agir auprès des Français, en particulier ceux de 40 ans à 60 ans, car c'est dans cette tranche de vie qu'apparaissent les premiers signes de la maladie et qu'il est peut-être plus facile d'adopter des modes de vie plus vertueux. 2023 doit être l'année de la prévention. Parce que nous ne pouvons plus attendre et que nous avons le pouvoir d'agir !

Notes

1. Insee, « Estimation de population par âge et sexe », 2018.

2. *Alzheimer Europe*, Dementia in Europe Yearbook 2019.

3. *Gouvernement australien, Conseil national de la santé et de la recherche médicale (NHMRC)*, « *Dementia Research and Translation Priorities* », 2015.

4. *Alzheimer Europe*, Dementia in Europe Yearbook 2019.

Bibliographie

BÉRARD A. ; GERVÈS CH. ; FONTAINE R. ; AQUINO J.-P. ; PLISSON M., « Combien coûte la maladie d'Alzheimer ? », rapport d'étude n° 9, Fondation Médéric Alzheimer, 2015.

FIZZALA A., « Dépendance des personnes âgées : qui paie quoi ? », Les dossiers de la Dress, n° 1, Drees, 2016.

JACQMIN-GADDA H. ; ALPEROVITCH A. ; MONTLAHUC CL. ; COMMENGES D. ; LEFFONDRE K. ; DUFOUIL C. ; ELBAZ A. ; TZOURIO CH. ; MÉNARD J. ; DARTIGUES J.-F. ; JOLY P., "20-Year Prevalence Projections for Dementia and Impact of Preventive Policy about Risk Factors", *European Journal of Epidemiology*, vol. 28, n° 6, 2013, pp. 493-502.

LIVINGSTON G. *et al.*, "Dementia Prevention, Intervention, and Care", 2020 Report of the *Lancet* Commission, *Lancet*, vol. 396, n° 10248, 8 août 2020, pp. 413-446.

SWAFFER K., « Se saisir de la question des droits de l'homme dans la démence », *Gérontologie et société*, vol. 39, n° 154, 2017, pp. 21-29.

L'ÉVALUATION D'UN VIAGER MÉTHODE ET ENJEUX

Thierry Pujol

Gérant, DPA Risk Premiums

Carlos Pardo

Economiste

Les viagers sont souvent mal valorisés, faute de prendre en compte le rôle des taux d'intérêt et d'évaluer correctement l'espérance de vie des crédirentiers. Le développement du marché du viager passe donc par l'adoption de techniques de valorisation modernes, bien connues des actuaires. Cette technicité et la durée des engagements viagers militent pour un rôle accru sur ce marché d'investisseurs au passif long, tels que les sociétés d'assurance.

Les Français pratiquent peu le viager immobilier, opération par laquelle le « crédirentier » cède au « débirentier » un bien dont il conserve souvent l'usufruit en échange d'un bouquet versé immédiatement et d'une rente viagère. Pour preuve, moins de dix mille ventes en viager se négocient chaque année, un chiffre faible au regard du million de transactions immobilières.

Les pouvoirs publics ont affiché leur soutien au viager. Outre des mesures législatives, la Caisse des dépôts et des investisseurs institutionnels ont créé les fonds viagers Certivia en 2014 avec pour but l'acquisition d'un millier de logements avant 2025.

D'une portée limitée, ces mesures ont un bilan mitigé, que beaucoup attribuent à une résistance culturelle ou à de l'aversion à la prise de risque.

Sans nier le rôle de ces facteurs, cet article s'intéresse à une autre explication possible : la valorisation des viagers, souvent mal faite, constitue un frein aux transactions.

Pour valoriser ces contrats, nous proposons de nous inspirer des méthodes retenues par les actuaires pour évaluer le coût des retraites ou des rentes en général. Ce choix est justifié par la similarité entre la situation d'un débirentier et celle d'un système de retraite. En effet, il y a dans les deux cas un engagement à verser, jusqu'au décès du bénéficiaire, une rente indexée sur un indice de prix.

Par rapport aux méthodes souvent employées par les « viageristes », les spécialistes en immobilier viager, on insiste sur le rôle des taux d'intérêt, souvent négligé, et sur une estimation de l'espérance de vie des crédirentiers qui reflète au mieux leurs spécificités. Autrement, les valorisations s'écartent sensiblement du « juste prix » dans les estimations présentées, avec un écart qui peut atteindre jusqu'à 20 %.

Si la valorisation des viagers par les méthodes traditionnelles est discutable, l'évaluation des risques afférents l'est tout autant et ils sont d'ailleurs probablement largement sous-estimés par les particuliers acquéreurs.

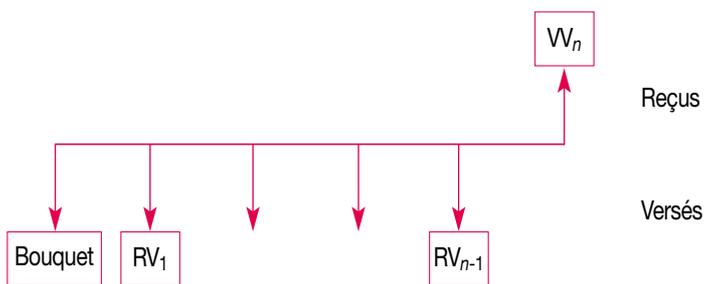
Ces éléments incitent à s'interroger sur la nécessité de créer un véritable marché de l'immobilier viager, profond et liquide, et sur ses évolutions souhaitables. Condition *sine qua non* pour assurer sa réussite, la technicité de ce marché et la durée des engagements viagers suggèrent que son développement passe par un rôle accru d'investisseurs au passif long, tels que les sociétés d'assurance.

L'analyse financière d'un viager

L'analyse immobilière du bien établit d'abord sa valeur vénale, son revenu locatif et les charges liées. L'analyse financière, quant à elle, répond à la question suivante : si au lieu de vendre ce bien au comptant on le vendait en viager, quel serait son « juste » prix, équitable pour le crédirentier et le débirentier ?

L'analyse financière d'un viager part des flux financiers. Ils commencent avec le versement du bouquet (B) et se poursuivent par le paiement de la rente viagère et des autres charges ($RV_1, RV_2... RV_n$), jusqu'au décès du crédirentier. Le débirentier obtient alors la pleine propriété du bien et constate sa valeur vénale, VV_n , nette d'éventuels frais (voir graphique 1).

Graphique 1 - Flux financiers d'un viager occupé



Légende :

VV_t : Valeur vénale du bien à la période t

B : Bouquet versé initialement

RV_t : Rente viagère à la période t

Source : auteurs.

Le rôle des taux d'intérêt

Hors aléa de longévité, un viager équivaut à un prêt accordé par le crédirentier au débirentier, remboursé par le versement d'une rente et l'aliénation des revenus locatifs. Les taux d'intérêt affectent donc sa valorisation puisqu'il y a des versements à des périodes différentes et qu'un euro perçu aujourd'hui n'a pas la même valeur qu'un euro perçu demain parce que cet euro, placé, porte intérêt. Le taux d'actualisation rend comparables des quantités de monnaie à des périodes différentes. Si r_a est le taux d'actualisation, une somme S_1 demain est équivalente à S_0 aujourd'hui si $S_0 = S_1 / (1 + r_a)$.

Pour valoriser équitablement un viager, il suffit de retirer de la valeur du bien celle de l'usufruit (les loyers actualisés) et le résultat doit être égal à la somme du bouquet et de la valeur actualisée de la rente. C'est la condition de valorisation d'un viager (CVV) :

$$V_0 - \sum_{t=1}^n \frac{L_t}{(1 + r_a)^t} = B + \sum_{t=1}^n \frac{RV_t}{(1 + r_a)^t} \quad (1.1)$$

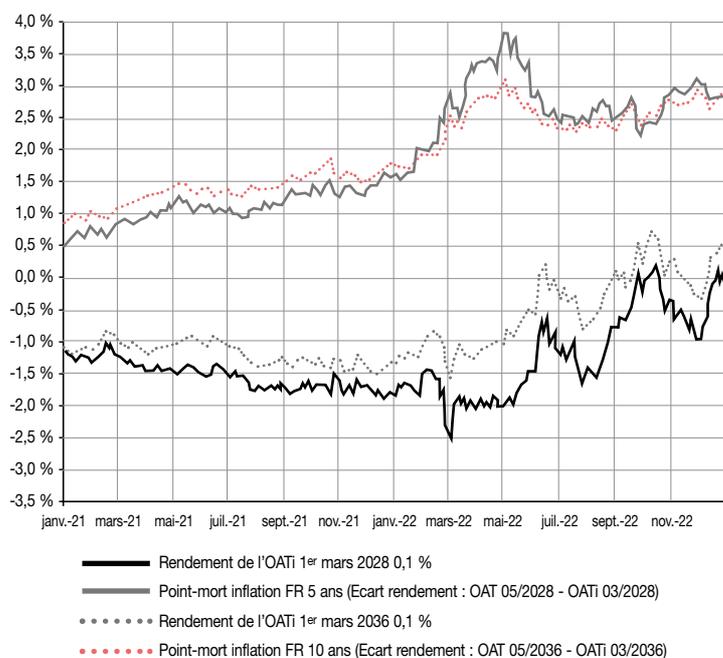
Un viager est bien valorisé si cette condition est respectée. La rente augmente alors avec le taux d'actualisation, et ce d'autant plus que l'espérance de vie du crédirentier est élevée.

Indexation des rentes et choix du taux d'actualisation

En pratique, rentes et loyers sont indexés sur l'indice des prix à la consommation (IPC) (1) et croissent mécaniquement au cours du temps (2). Mais, comment prévoir l'augmentation des prix sur cinq, dix ou vingt ans ? Fort heureusement, on dispose pour répondre à cette question des obligations dites « indexées », les obligations assimilables du Trésor indexées sur l'inflation (OATi). Elles protègent l'investisseur du risque d'inflation (3) car leur capital est indexé sur l'IPC, en contrepartie d'un coupon plus

faible. L'écart de rendement entre obligations classiques et indexées de même maturité, le « point-mort d'inflation », reflète les anticipations d'inflation ⁽⁴⁾ (voir graphique 2).

Graphique 2 - Taux réel et point mort d'inflation



Source : Agence France Trésor.

Le taux d'actualisation réel a beaucoup évolué au cours du temps, de près de 3 % lors de la première émission d'une OATi en 1998 à des taux largement négatifs lors de la crise de la Covid-19. Le prix d'un viager devrait donc évoluer avec lui.

■ Viager et aléa de longévité

Un viager se valorise comme une rente viagère. Une table de mortalité ⁽⁵⁾ fournit l'espérance de vie du crédientier et attribue une probabilité de décès au crédientier à l'horizon d'un an, dix ans, etc.

Mais il s'agit de probabilités et non de certitude sur la date de décès. Une erreur fréquente est d'assimiler un viager à une transaction à terme d'une durée égale à l'espérance de vie du crédientier. Or, le viager est aléatoire, à l'inverse de la transaction.

Avec une durée de vie incertaine, il faut valoriser les rentes et les loyers en espérance, en pondérant leurs montants par la probabilité de les percevoir. Or, l'espérance des rentes actualisée diffère de la valeur actualisée d'une rente perçue avec certitude pendant une durée égale à l'espérance de vie du crédientier. On doit donc modifier la CVV et l'on obtient la condition de valorisation des viagers en espérance (CVVE) ⁽⁶⁾ :

$$V_0 - \text{Espérance des loyers actualisés} = B + \text{Espérance des rentes actualisées} \quad (2.2)$$

Cette formule permet de valoriser un viager de façon équitable.

■ Exemple de valorisations comparées

Avec l'actualisation des flux et l'incertitude sur la date de décès du crédientier, la valorisation du viager et le calcul de la rente peuvent être significativement modifiés, comme l'illustre l'exemple suivant, dans la table 1.

Table 1 - Rente relative et coût d'un viager avec indexation

Méthode de valorisation	Rente en €
- Viagéristes	250
- Avec actualisation et incertitude ^a	123

^a : Calcul avec la formule 2.2 et un taux d'actualisation de -1.5 %.

Source : calcul des auteurs.

Un bien évalué à 250 000 €, avec une valeur locative estimée à 500 € mensuels, est vendu en viager par un crédientier avec une espérance de vie de vingt ans, qui en conserve l'usufruit.

Beaucoup de viagéristes mènent ainsi le calcul de la rente. Avec un bouquet de 70 000 €, la valeur résiduelle est de 180 000 €, soit 9 000 € l'an. Elle se partage entre la valeur d'usage du bien de 6 000 € (12 x 500 € mensuels) et 3 000 € de rente (12 x 250 €).

En fait, selon la formule 2.2, le débirentier ne doit qu'une rente plus faible de moitié et s'il s'acquitte de 250 €, le surcoût attendu est de 14,8 %.

La valorisation des viagéristes avantage donc les débirentiers lorsque les taux réels sont positifs, les crédirentiers lorsqu'ils sont négatifs, comme dans cet exemple. L'erreur de valorisation est d'ailleurs d'autant plus marquée que l'espérance de vie du crédirentier est élevée.

Le risque de longévité

■ Choisir la « bonne » table de mortalité

Comment choisir la « bonne » table de mortalité pour estimer l'espérance de vie du crédirentier et la dispersion des durées de vie autour d'elle ? Cette table doit décrire la baisse tendancielle de la mortalité et les spécificités des crédirentiers. Or, si l'Insee fournit des tables « du moment », à partir des décès constatés sur les deux dernières années, seules les tables « générationnelles », qui suivent une génération suivie de sa naissance à son extinction, modélisent la dérive future des taux de mortalité.

Parmi les tables générationnelles disponibles, les tables TGH 05 - TGF 05, sur des rentiers (7), sont une référence naturelle, car les rentiers ont une longévité plus élevée que la moyenne de la population. Ils sont susceptibles d'acheter des rentes car plus aisés et se savent en bonne santé (biais d'antisélection).

Ces considérations se transposent au viager. Certes, on connaît mal les crédirentiers ou leurs motivations. Besoin imprévu ? Don à leurs descendants ? Nul ne le sait précisément. Mais comme un rentier, un crédirentier ne se connaît sans doute pas d'affection grave et, pour les biens à valeur élevée, son patrimoine lui permet d'espérer une vie plus longue que d'autres.

De ce fait, le débirentier devrait donc utiliser des tables de mortalité qui supposent le crédirentier bien

portant. L'emploi des tables TGH 05 - TGF 05 est donc préconisé, malgré leur relative ancienneté car les tables « du moment » de l'Insee peuvent sous-estimer l'espérance de vie du crédirentier de 20 % ou 25 % selon les âges.

■ La dispersion des âges de décès

Tout aussi intéressantes, les tables de mortalité fournissent aussi la dispersion des durées de vie autour de l'espérance de vie. Cette dispersion est forte, ce qui se manifeste dans la proportion de centenaires dans la population. Le graphique 3 (p. 65) appréhende cette dispersion à partir des probabilités des durées de vie résiduelles selon l'âge (8).

A 70 ans ou 75 ans et a fortiori avant, leur distribution ressemble à une courbe en cloche gaussienne, légèrement tronquée à gauche. Mais, après 80 ans ou 85 ans, la courbe devient très asymétrique car à ces âges, les décès ont lieu à un horizon assez court, souvent dans l'année même à 95 ans. Mais, malgré cette concentration des décès à court terme, la probabilité de décès à des horizons plus éloignés que l'espérance de vie reste substantielle (9). Ainsi, beaucoup de nonagénaires dépassent largement cent ans pour devenir des « supercentenaires ». Un casse-tête pour la valorisation des rentes !

■ Dispersion des durées de vie et rentabilité financière

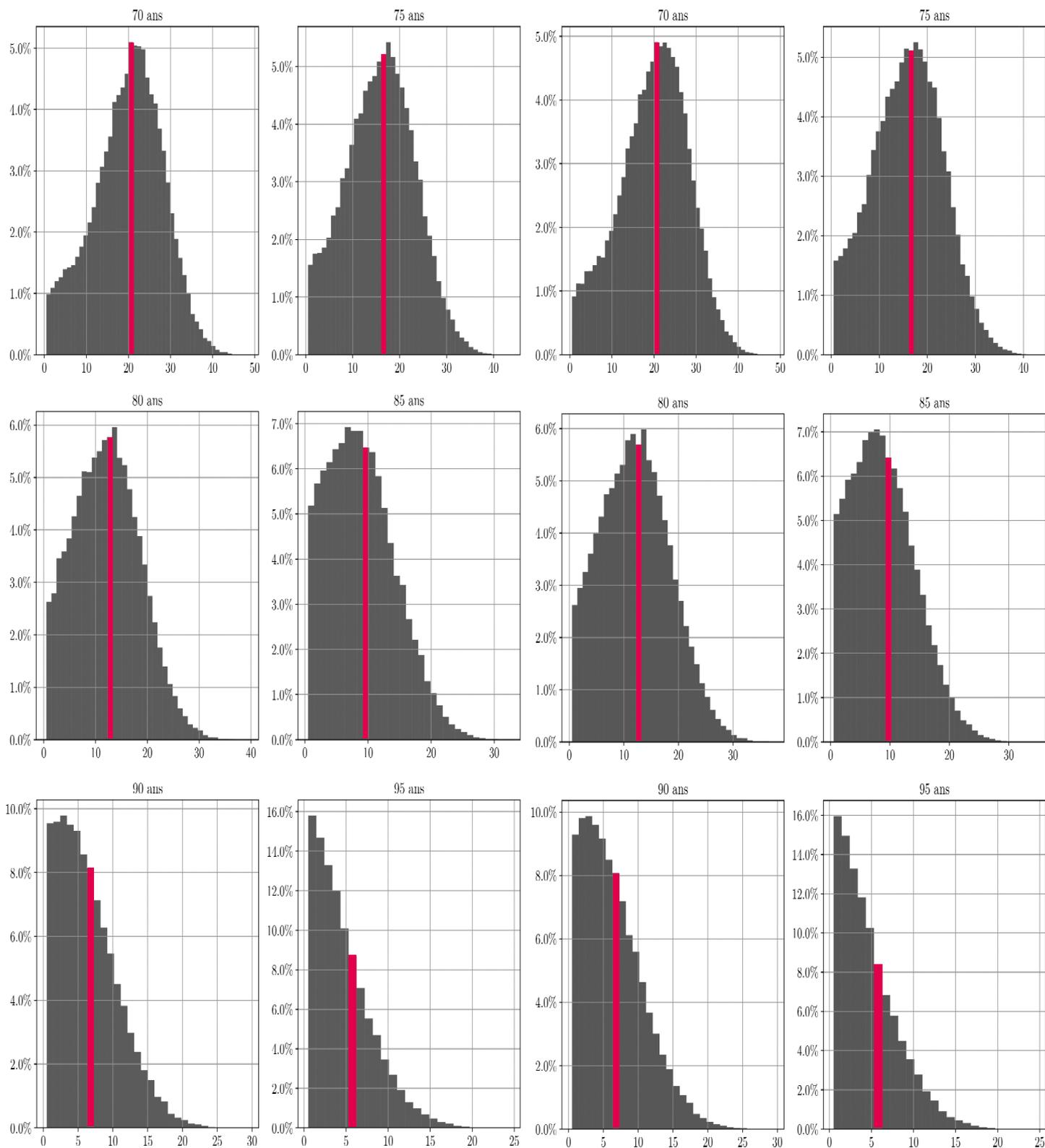
La dispersion de la longévité influe directement sur les risques financiers portés par le débirentier. En reprenant l'exemple précédent, on a évalué, en faisant varier la mortalité avec des simulations de Monte-Carlo, l'écart en pourcentage du coût d'acquisition actualisé du bien en viager, par rapport à sa valeur vénale de 250 000 €.

En moyenne à peu près nul, cet écart est très variable et augmente avec l'âge du crédirentier. En effet, à bouquet donné, la rente augmente avec l'âge, comme l'espérance de vie baisse. Cette augmentation et la

Graphique 3 - Distribution des durées de vie résiduelles selon l'âge

(a) Hommes

(b) Femmes



Source : calcul des auteurs.

dispersion des durées de vie se conjuguent pour faire fluctuer les coûts d'acquisition. Ainsi, pour un crédirentier masculin de 90 ans, l'écart-type du coût d'acquisition est de 52 % et 10 % des débirentiers vont surpayer de plus de 64 % leur acquisition.

Les risques pris par le débirentier dépendent aussi des taux d'actualisation. Lorsqu'ils sont bas, le poids des versements effectués à un horizon lointain s'accroît, alourdissant encore le fardeau du débirentier lorsque le crédirentier vit longtemps.

Au total, si l'espérance de vie du crédirentier est faible et la rente élevée, le débirentier fait un pari asymétrique avec une probabilité élevée de gagner un peu d'argent, contrebalancée par une probabilité faible d'en perdre beaucoup.

Par exemple avec un crédirentier masculin de 90 ans, le débirentier a environ une chance sur trois de gagner 50, une sur deux de ne rien gagner ou perdre et une sur six de perdre 100.

Revitaliser le marché du viager

Toutes ces considérations suggèrent quelques pistes pour aider au développement du marché du viager. Les recommandations suivantes peuvent être formulées.

- Améliorer la méthode de valorisation des viagers. Les principes d'une valorisation équitable pour le crédirentier et le débirentier sont connus des actuaires depuis des décennies... mais non appliqués par le microcosme du viager. On peine donc à comprendre qu'ils ne soient pas déjà adoptés.
- Mieux gérer les risques des viagers. Parce qu'ils sont importants, les risques du viager doivent être diversifiés. Comme l'écart-type des coûts d'acquisition diminue avec la racine carrée du nombre de viagers, le risque est divisé par deux avec quatre viagers similaires. Mais

l'investissement requis pour cette diversification est conséquent. Il faut une vingtaine de viagers sur des crédirentiers masculins de 80 ans pour que l'écart-type des coûts d'acquisition passe sous la barre des 10 %. D'où l'importance d'élargir et de revitaliser ce marché.

- La nécessaire intervention d'investisseurs institutionnels. La démographie et la complexité de la gestion d'un portefeuille viager éloignent les particuliers du viager. L'allongement des espérances de vie rend aléatoire l'achat en viager d'un bien pour en profiter à la retraite. Par ailleurs, les particuliers ne disposent généralement pas des compétences et des ressources suffisantes pour construire des portefeuilles de viagers diversifiés.

Comme le suggéraient Bouzoulouk et Lemoine [2012], la gestion collective semblait offrir un remède à certains de ces maux. Mais des fonds ouverts à des particuliers se heurtent à un problème difficile de transformation, dès lors que l'horizon d'investissement des particuliers ne correspond pas aux besoins des crédirentiers. La crise de 2007 a montré, avec les fonds monétaires, les dangers d'une telle transformation et les crises de liquidité auxquelles elle peut conduire.

- Dès lors, le développement du viager passe par l'intervention d'investisseurs institutionnels que la durée de leur passif autorise à prendre un risque immobilier à long terme. Parmi ces acteurs, leur connaissance intime de l'actuariat et l'importance de leur portefeuille immobilier placent les sociétés d'assurance dans une position idéale pour animer le marché du viager.

Cette intervention est souhaitable au vu de l'utilité sociale du viager. S'il facilite les choix d'épargne des ménages malgré l'incertitude sur leur date de décès [Yaari, 1965], il permet surtout le maintien à domicile de personnes âgées via la mobilisation de leur patrimoine immobilier ⁽¹⁰⁾. Le viager constitue donc un substitut ou appoint possible et probablement nécessaire au financement public des dépenses liées à la perte d'autonomie, appelées à croître fortement d'ici 2050.

Notes

1. La rente peut être indexée sur d'autres références.
2. Au rythme d'inflation de 2 % l'an souhaité par la Banque centrale européenne (BCE), ils augmenteraient sur vingt ans de près de 50 %.
3. A condition de les conserver jusqu'à échéance.
4. Et aussi une prime de risque sur les obligations indexées, assez faible mais volatile. Voir Kupfer [2018].
5. On discute son choix dans la section suivante.
6. On devrait ajuster le taux d'actualisation d'une prime de risque, pour un risque non diversifiable comme la longévité. Mais elle semble faible sur les obligations de longévité. Voir Hunt et Blake [2015].
7. Construites à partir d'un échantillon de deux millions de rentes sur la période 1993-2005 par l'Institut de sciences financières et d'assurances (ISFA).
8. Les distributions sont évaluées pour chaque âge avec 50 000 tirages aléatoires, en utilisant les probabilités de décès de la génération de 1950 des tables TGH 05 - TGF 05.
9. Graphiquement, l'aire en noir de la distribution à droite de la verticale rouge est importante.

10. Selon l'Insee, environ 70 % des ménages âgés de 70 ans et plus sont propriétaires de leur logement. Ce taux de propriété et la valeur des biens sont encore plus élevés pour les trois déciles les plus riches.

Bibliographie

- BLANPAIN N., « L'espérance de vie par niveau de vie - Méthode et principaux résultats », document de travail n° F1801, Insee, 2018.
- BOUZOULOUK C. ; LEMOINE F., « La renaissance du viager par la gestion collective », *La Revue de l'IEIF Réflexions immobilières*, n° 62, 4^e trimestre 2012.
- HUNT A. ; BLAKE D., "Modelling Longevity Bonds: Analysing the Swiss Re Kortis Bond", Pensions Institute, Discussion Paper PI-1504, 2015.
- KUPFER A., "Estimating Inflation Risk Premia Using Inflation-Linked Bonds: a Review", *Journal of Economic Surveys*, vol. 32, n° 5, 2018, pp. 1326-1354.
- YAARI M. E., "Uncertain Lifetime, Life Insurance, and the Theory of the Consumer", *Review of Economic Studies*, vol. 32, n° 2, 1965, pp. 137-150.

3.

L'assurance face aux chocs macroéconomiques



■ Philippe Trainar
Introduction

■ Jérôme Haegeli
Inflation persistante et perspectives de l'assurance

■ Ludovic Subran
Comment le secteur de l'assurance digère les chocs macroéconomiques et doit s'armer pour l'économie de guerre

■ Philippe Talleux
L'actuaire face aux risques macroéconomiques

■ Thierry Francq
L'assurance dommages face au choc d'inflation

■ Hughes Aubry
Quels sont les impacts des événements macroéconomiques sur l'activité d'assurance ?

■ Carine Pichon, Nicolas Garcia et Frédéric Wissocq
L'assurance-crédit face aux chocs macroéconomiques

INTRODUCTION

Philippe Trainar

Comme tous les secteurs de l'économie, notamment comme tout le secteur financier, l'assurance est exposée aux chocs macroéconomiques. Mais elle y est exposée de façon particulière, les canaux par lesquels elle est affectée se différenciant assez nettement de la banque et de l'industrie.

Une première différence importante tient au fait que l'assurance est affectée non seulement directement par les chocs macroéconomiques mais aussi indirectement, par le biais des clients qu'elle couvre ou des agents dans lesquels elle investit et qui appartiennent à tous les secteurs de l'économie. Certains ne manqueront certes pas d'argumenter que les clients de la banque appartiennent aussi à tous les secteurs économiques... si ce n'est que les clients de la banque doivent, en premier ressort, absorber les chocs macroéconomiques et ce n'est qu'en dernier ressort que la banque est affectée, lorsque les clients ayant épuisé leurs liquidités commencent à faire défaut sur leur dette. Dans l'assurance, rien de tel. Les couvertures des assureurs et leurs investissements présentent ceci de particulier qu'ils transfèrent le choc aux assureurs immédiatement puisque c'est là l'engagement pris par les assureurs dans le cadre du contrat d'assurance qui couvre les risques dès qu'ils se réalisent, sans demander aux assurés de commencer par essayer d'éponger par leur propres moyens les risques avant d'intervenir, à la franchise près naturellement.

Une deuxième différence significative tient au fait que l'assurance, tant au passif qu'à l'actif, se trouve plus exposée au risque de stock, qu'au risque de flux. L'assurance protège et indemnise du capital (du capital humain, des équipements, du capital financier) plus

que des revenus (revenus financiers, revenus du travail) à quelques exceptions notoires près, comme l'assurance pertes d'exploitation par exemple. De même, l'assurance investit dans des obligations, des actions et des immeubles, toutes classes d'actifs qui financent des opérations sur capital. Or les stocks fluctuent beaucoup moins à court terme que les flux et la nécessité de les assurer contre les risques et de les financer n'a guère tendance à fluctuer, si ce n'est marginalement, quand la conjoncture macroéconomique connaît des fluctuations importantes. La transmission des chocs macroéconomiques a donc tendance à être étalée dans le temps par rapport aux autres secteurs, ce qui en facilite l'absorption.

Une troisième différence notable tient au fait que l'assurance est l'un des rares secteurs de l'économie à se trouver structurellement en cash-flow positif, y compris en temps de crise macroéconomique, comme on a pu en faire l'expérience lors de la crise financière de 2008. Les autres secteurs sont soit structurellement en cash-flow négatif, comme la banque, soit alternativement en cash-flow positif ou négatif selon les périodes, avec naturellement un risque plus particulier de se retrouver en cash-flow négatif lors des grands chocs macroéconomiques. La position de cash-flow structurellement positif en temps de chocs macroéconomiques est particulièrement confortable dans la mesure où elle permet d'absorber beaucoup plus aisément ces chocs quand ils surviennent.

Une fois ces trois différences clairement identifiées, il faut néanmoins nuancer très fortement la conclusion que certains pourraient en tirer, que l'assurance n'est guère affectée par les chocs macroéconomiques. Si cette conclusion est largement valable pour les chocs

sur les volumes, notamment les chocs qui portent sur l'activité économique (le PIB, etc.), elle l'est beaucoup moins pour les chocs affectant les valeurs nominales. Tout d'abord, les chocs inflationnistes, dès lors qu'ils ne sont pas anticipés, heurtent frontalement l'assurance pour la bonne raison que les tarifs des contrats d'assurance sont fixés et négociés en fonction des anticipations des assurés et des assureurs, qui sous-estiment donc mécaniquement les coûts d'indemnisation des sinistres en cas de choc inflationniste. L'inflation est certainement l'un des chocs les plus dangereux pour l'assurance, d'autant plus dangereux qu'il a, en soi, une nature macroéconomique et donc systémique, peu de secteurs y échappant. En outre, les coûts d'indemnisation des sinistres ont tendance à être surindexés sur l'inflation courante (l'inflation des prix à la consommation), d'un facteur multiplicatif, et non additif.

Les chocs sur l'activité et sur les prix affectent naturellement la perception de l'univers des risques et se traduisent en général par des chocs sur les primes de risque incorporées dans la valorisation des revenus futurs du capital, la combinaison des trois chocs étant susceptible de modifier substantiellement les revenus du capital ainsi que les taux d'actualisation des actifs comme des passifs, au travers des taux d'intérêt. Les assureurs sont affectés directement par ces modifications à l'actif comme au passif, en fonction notamment de l'écart de durée entre l'actif et le passif. Quand celui-ci est négatif, une augmentation des taux d'intérêt induite par une accélération de l'inflation accroît la valeur nette de l'assureur et l'inverse quand celui-ci est positif.

Pour explorer la combinaison de ces facteurs complexes en réaction aux chocs macroéconomiques, la revue *Risques* a réuni les contributions d'un panel d'experts professionnels et économistes de renom, dont les conclusions fortes sont néanmoins à nuancer selon les lignes d'activité, les circonstances et l'environnement qui prévaut au moment du choc.

Jérôme Haegeli plante le décor : l'inflation est, selon lui, aujourd'hui, le principal risque macroéconomique

pour l'assurance, tout particulièrement pour l'assurance IARD. Il prévoit un reflux de l'inflation beaucoup plus lent qu'initialement prévu, en Europe comme aux États-Unis. Ce qui veut dire que l'inflation va continuer de poser des défis importants aux assureurs en 2023. La seule contrepartie positive à attendre de la conjoncture actuelle vient de la hausse des taux d'intérêt et des taux d'actualisation qui joue, à l'inverse, en faveur des assureurs, notamment dans un contexte où les actifs ont une durée plus courte que celle des passifs.

Ludovic Subran insiste sur la remarquable résilience du secteur de l'assurance aux chocs macroéconomiques qui se sont succédé depuis le début des années 2000 (crise des valeurs Internet, crise financière, crise de l'euro, crise de la Covid-19 et crise ukrainienne) et sur le rôle d'absorbeur de chocs macroéconomiques que l'assurance a joué au cours de la période... même si ces chocs rognent à chaque fois la rentabilité du secteur. Cette résilience, le secteur de l'assurance la doit et la devra non seulement à la nature même de l'opération d'assurance mais aussi à sa capacité à anticiper et se préparer aux chocs.

Philippe Talleux souligne que le métier d'actuaire, qui constitue l'épine dorsale de la gestion des risques, est d'autant plus aisé que le contexte dans lequel opère l'assurance est stable, une stabilité en fait illusoire. Les assureurs, du fait des exigences de leur activité, ont toutefois réussi, grâce à leurs actuaires, à quantifier la réalité macroéconomique et à offrir des couvertures résilientes aux changements de celle-ci. Mais, ceci n'est possible, dans des conditions économiquement acceptables pour les assurés, que si l'État ne vient pas déstabiliser les capacités d'adaptation des assureurs aux chocs macroéconomiques.

Thierry Francq s'inquiète de la capacité de l'assurance dommages à absorber le double choc de la crise de la Covid-19 et de la guerre en Ukraine – qui renchérit les coûts, relance l'inflation, réduit le pouvoir d'achat et conduit à une réévaluation drastique du coût de la transition énergétique –, sachant que l'inversion de son cycle de production aggrave les conséquences

de ce choc sur elle. Dans ces conditions, l'auteur se demande comment les assureurs dommages, qui opèrent sur un marché très concurrentiel, vont pouvoir échapper à des tensions sur leur rentabilité, leur capital et donc leur solvabilité.

Hughes Aubry, comme les autres contributeurs, souligne le caractère exceptionnel de la situation non parce que le rebond de l'inflation serait exceptionnel mais parce que l'accumulation des chocs macroéconomiques depuis le début du siècle rend la situation actuelle parfaitement inédite pour les assureurs et la gestion de leurs risques. Pour autant, l'auteur constate que l'assurance vie continue à se transformer au fil des ans, à se diversifier, à s'adapter aux besoins de couverture des assurés et de financement des entre-

prises. Parmi ces besoins, les transitions sociales et énergétiques ne sont pas les moins exigeantes.

Enfin, *Carine Pichon* nous rappelle la situation particulière de l'assurance-crédit vis-à-vis des chocs macroéconomiques, auxquels elle est beaucoup plus sensible que les autres lignes d'activité de l'assurance. Naturellement, l'assurance-crédit est plus sensible aux chocs sur l'activité, sur les prix de l'énergie et sur les conditions d'activité des entreprises dans les économies partenaires qu'aux chocs sur l'inflation générale. Cette configuration relativement inédite, à tout le moins depuis le début du siècle, confère à l'assureur-crédit un rôle difficile qui l'oblige à offrir à ses clients un regain de visibilité et une capacité d'absorption d'une partie du choc.

INFLATION PERSISTANTE ET PERSPECTIVES POUR L'ASSURANCE

Jérôme Haegeli

Economiste en chef, Swiss Reinsurance Company

L'inflation pourrait avoir passé son pic, mais même si c'est le cas, sa diminution sera probablement lente et douloureuse. Nous nous attendons à ce que le secteur de l'assurance soit confronté à une hausse persistante de l'indice des prix à la consommation (IPC), au moins en 2023, même si l'inflation totale diminue rapidement. Le Swiss Re Institute considère qu'il s'agit d'un risque macroéconomique clé pour les assureurs, en particulier pour le segment IARD, même si la hausse des taux d'intérêt joue à l'inverse en faveur des assureurs.

L'inflation est le principal risque macroéconomique pour le secteur de l'assurance depuis 2021, et notre équipe d'économistes au Swiss Re Institute prévoit que la hausse des prix continuera de poser des défis importants aux assureurs en 2023.

Une inflation économique persistante

L'a flambée de l'inflation trouve son origine dans les importantes mesures de soutien budgétaire et monétaire mises en œuvre par de nombreux gouvernements en faveur de leur population pendant la pandémie, en 2020. Cela a entraîné une importante hausse de la demande des consommateurs lorsque les économies ont rouvert après les restrictions liées à la Covid-19, en particulier aux États-Unis. La pression inflationniste a été

exacerbée par l'invasion de l'Ukraine par la Russie en février 2022, qui a perturbé l'approvisionnement énergétique et alimentaire, et par le maintien par la Chine des restrictions liées à la Covid-19 tout au long de 2022, ce qui a limité l'approvisionnement en marchandises. En 2022, l'inflation mesurée par l'IPC aux États-Unis était en moyenne de 8 %, soit quatre fois le niveau cible de 2 % de la Réserve fédérale américaine. Les banques centrales des principales économies ont réagi à cette poussée d'inflation avec un rythme de hausse des taux d'intérêt le plus soutenu depuis 30 ans, portant le taux d'intérêt directeur américain (taux des fonds fédéraux) d'une fourchette de 0 - 0,25 % en juin 2021 à 4,25 - 4,50 % en décembre 2022 (1).

Aujourd'hui, le principal risque est que l'inflation devienne persistante, ou collante, dans de nombreuses grandes économies. Le Swiss Re Institute s'attend à ce que l'inflation totale de l'IPC en 2023 soit en moyenne inférieure à celle de 2022 en raison de l'inversion des effets de base des prix mondiaux des matières

premières, qui seront globalement plus bas (quoique volatils) dans un contexte de ralentissement de la croissance mondiale. Nous prévoyons une inflation mondiale annuelle moyenne de 5,4 % en 2023 et de 3,5 % en 2024, contre 8,1 % en 2022.

■ L'inflation dans les différentes régions du monde

Cependant, nous prévoyons aussi que l'inflation mondiale se maintiendra à des niveaux supérieurs aux moyennes historiques en 2023, avec des pressions persistantes sur les prix d'une plus grande part du panier de l'indice des prix à la consommation (IPC) qu'en 2022. Malgré des signaux encourageants tels que l'assouplissement de l'IPC à 6,5 % en décembre (novembre : 7,1 %) aux États-Unis et à 9,2 % dans la zone euro, nous nous attendons à ce que l'inflation reste supérieure aux objectifs des banques centrales en 2023 et 2024. La réouverture de la Chine pourrait même faire grimper l'inflation mondiale, car une demande plus élevée fait augmenter les prix des matières premières et de l'énergie, encore que la reprise de la production et de la consommation puisse se révéler désinflationniste à l'échelle mondiale.

L'inflation de l'IPC pourrait dépasser nos prévisions pour un certain nombre de raisons, notamment un ralentissement économique mondial moins marqué, une croissance de la demande à la suite de la réouverture de la Chine après la fin des restrictions liées à la Covid-19, ou encore une répercussion plus aisée des coûts par les producteurs sur des consommateurs qui seraient plus résilients. En outre, il pourrait y avoir d'autres chocs sur l'offre (par exemple, une aggravation de la crise énergétique). La baisse de l'inflation pourrait également être plus lente si les banques centrales étaient obligées de donner la priorité à la lutte contre l'instabilité financière et à l'augmentation des tensions budgétaires, au détriment de la lutte contre l'inflation.

Nous voyons le risque inflationniste le plus élevé en Europe, car les mesures gouvernementales pour faire face à la crise énergétique (par exemple, les réductions des taxes sur l'énergie, les plafonnements

des prix de l'énergie), bien qu'elles réduisent l'inflation à court terme, pourraient déplacer les pressions sur les prix en 2023 et au-delà. Le soutien du revenu par le biais de transferts en espèces et de baisse des taux d'imposition sur les revenus sont également inflationnistes, car ils contribuent à maintenir une demande totale plus élevée que ce ne serait le cas dans les récessions que nous prévoyons.

Aux États-Unis, nous prévoyons une inflation de l'IPC de 3,7 % pour 2023 et de 2,8 % pour 2024 et pensons que seul un ralentissement économique est susceptible de freiner la demande, et donc l'inflation, par rapport à cette prévision. Dans l'intervalle, la demande excédentaire continuera d'alimenter les pressions inflationnistes, dont la répercussion sur les salaires constitue un risque clé.

Pour les marchés émergents hors Chine, nous prévoyons une tendance à la baisse des taux d'inflation de l'IPC, à 10,8 % au total en 2023 contre 15,3 % en 2022. Selon nous, les marchés émergents importateurs de matières premières continueront d'être vulnérables à l'inflation importée, car les matières premières sont généralement libellées en dollars américains. La Chine reste l'exception. Nous prévoyons que l'inflation de l'IPC y augmentera l'année prochaine à 2,6 % contre 2,3 % en 2022, car les producteurs transmettront leurs coûts plus élevés aux consommateurs.

■ Les aléas de ce scénario

Avec des taux de chômage proches de planchers records dans de nombreuses économies et une croissance des salaires inférieure à l'augmentation du coût de la vie, l'inflation persistante pourrait signifier davantage de négociations salariales collectives ou des grèves qui éclateraient en 2023. La tension croissante entre l'augmentation des dépenses publiques pour soulager les ménages les plus pauvres et le resserrement de la politique monétaire de la banque centrale pour lutter contre l'inflation augmente le risque d'une « domination budgétaire » sur la masse monétaire ou d'une stagflation structurelle à moyen terme.

Inflation pour les assureurs : un risque macroéconomique clé

En 2022, l'inflation est devenue la préoccupation numéro un des dirigeants d'assurance (pour 63 % des dirigeants interrogés dans l'enquête mondiale sur l'assurance de BlackRock (2)). L'inflation affecte les assureurs des deux côtés du bilan, en (1) pesant sur la demande de produits d'assurance devenus plus difficilement accessibles, (2) en augmentant le coût des sinistres et des dépenses, mais aussi (3) en faisant monter les tarifs et les primes nominales et (4) en générant – avec un décalage – des rendements nominaux des investissements plus élevés en raison des hausses (généralement) induites des taux d'intérêt. La volatilité de l'inflation ainsi que son niveau absolu constitueront un défi supplémentaire pour les assureurs, car la souscription sera confrontée à une incertitude accrue.

■ L'inflation comme vent contraire pour la demande d'assurance

Les entreprises et les particuliers ont tendance à réduire leur demande de biens et de services discrétionnaires lorsque les prix augmentent. Dans les branches d'activité où les garanties sont obligatoires, comme la responsabilité civile automobile ou professionnelle, la demande devrait mieux résister. Les grandes entreprises peuvent utiliser l'assurance captive pour s'auto-assurer comme alternative aux marchés de l'assurance commerciale (3). Pour les produits d'assurance-vie, une inflation plus élevée érode la valeur actuelle des futurs versements fixes, diminuant leur attrait. La nature volatile des perspectives d'inflation de cette année est un autre vent contraire secondaire, car la volatilité est négativement corrélée à la croissance économique. Cette corrélation négative est bien confirmée pour les marchés avancés et émergents, après prise en compte de l'effet des niveaux d'inflation (4).

tionnaires lorsque les prix augmentent. Dans les branches d'activité où les garanties sont obligatoires, comme la responsabilité civile automobile ou professionnelle, la demande devrait mieux résister. Les grandes entreprises peuvent utiliser l'assurance captive pour s'auto-assurer comme alternative aux marchés de l'assurance commerciale (3). Pour les produits d'assurance-vie, une inflation plus élevée érode la valeur actuelle des futurs versements fixes, diminuant leur attrait. La nature volatile des perspectives d'inflation de cette année est un autre vent contraire secondaire, car la volatilité est négativement corrélée à la croissance économique. Cette corrélation négative est bien confirmée pour les marchés avancés et émergents, après prise en compte de l'effet des niveaux d'inflation (4).

■ L'inflation pèse sur les performances de la souscription

Les résultats de la souscription souffrent généralement du fait que l'inflation fait grimper le coût des sinistres et des dépenses. L'assurance non-vie est actuellement la plus touchée, car la forte inflation des pièces détachées automobiles et de la construction a un impact négatif sur les sinistres automobile et habitation (voir la figure 1). Les prix plus élevés du

Figure 1 - Impact de l'inflation sur les sinistres, tendances mondiales

Ligne d'activité	2022	2023	Explications
Non-Vie			
Biens	Elevé	Au-dessus de la moyenne	Le prix des matériaux a culminé en 2022, mais la croissance des salaires se poursuivra en 2023
Dommages matériels en auto	Elevé	Moyenne	Prix élevés des pièces automobiles liés aux déséquilibres des chaînes d'approvisionnement et à la croissance des salaires
Dommages corporels en auto	Au-dessous de la moyenne	Au-dessus de la moyenne	La croissance des salaires et l'inflation des dépenses médicales dépasseront l'inflation générale
Responsabilité	Moyenne	Au-dessus de la moyenne	Croissance des salaires, inflation médicale et sociale
Santé	Au-dessous de la moyenne	Au-dessus de la moyenne	Inflation des frais médicaux
Vie			
Vie	Aucun	Aucun	Les prestations sont fixées à l'émission de la police

Source : Swiss Re Institute

carburant ont également un effet, car un transport plus coûteux s'ajoute au coût final des sinistres (5). Les branches longues, telles que la responsabilité civile, seront plus affectées par l'inflation des salaires et des dépenses de santé à long terme, et cette dernière affectera également les assureurs maladie.

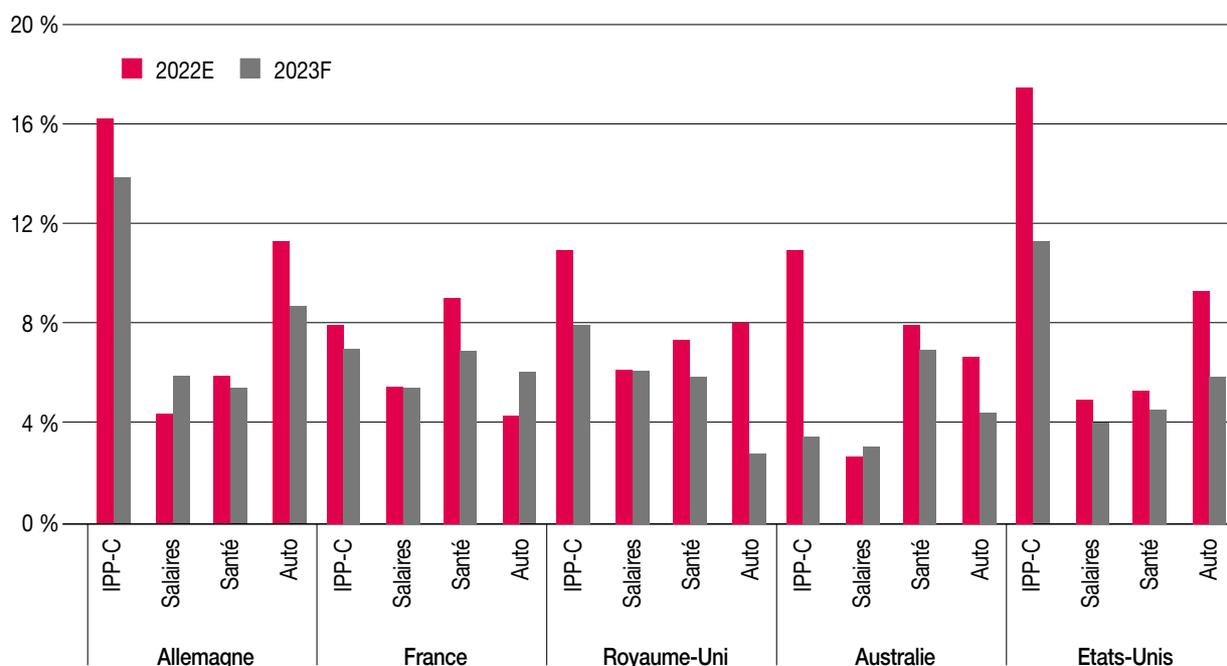
Les prévisions relatives aux composantes spécifiques de l'inflation peuvent fournir des indications précieuses sur les augmentations potentielles des coûts des sinistres en assurance non-vie. Par exemple, les indemnités en dommages corporels dans l'assurance de responsabilité civile et des accidents, dépendent des dépenses de santé et de la compensation pour perte de gain (salaires). Nos prévisions (voir la fig. 2) suggèrent que les branches dommages, qui représentent environ 13 % des primes d'assurance non-vie, devraient connaître les pressions les plus fortes sur les sinistres en 2022, en grande partie en raison des hausses prévues des coûts de la construction (indice des prix à la production de la construction, IPP-C). Les sinistres et les coûts dans les autres branches subissent égale-

ment de fortes pressions dues aux salaires, aux dépenses de santé et à des composants tels que la réparation automobile. En 2023, les hausses de prix qui concernent l'immobilier et l'automobile pourraient s'atténuer quelque peu, mais les composantes collantes de l'inflation, telles que les salaires, signifient que les coûts et les sinistres devraient continuer d'augmenter à un rythme soutenu. La situation peut varier considérablement selon l'assureur et le marché, mais l'inflation pourrait accroître la pression sur la croissance des primes pour que les assureurs puissent maintenir des ratios combinés stables en 2023.

Inflation et pertes dues aux catastrophes naturelles

En assurance de biens, l'inflation devrait augmenter le potentiel de pertes élevées induites par les catastrophes naturelles, dans les années à venir. Le Swiss Re Institute estime que l'ou-

Figure 2 - Évolution prévue des principales composantes des sinistres et des coûts, sur les marchés clés



Légende : E = estimations, F = prévisions, IPP-C = indice des prix à la production de la construction, Santé = indice du prix des dépenses de santé, Auto = indice du coût des réparations de voiture et des véhicules de remplacement.

Source : Swiss Re Institute.

ragan Ian et d'autres événements météorologiques extrêmes tels que les tempêtes hivernales en Europe, les inondations en Australie et en Afrique du Sud et les tempêtes de grêle en France et aux États-Unis, ont entraîné environ 115 milliards USD de dommages assurés liés aux catastrophes naturelles en 2022, bien au-dessus de la moyenne décennale de 81 milliards USD. L'année 2022 a été la deuxième année consécutive au cours de laquelle les pertes assurées ont atteint plus de 100 milliards de dollars, poursuivant la tendance à la hausse, au rythme de 5 à 7 % par an en moyenne, au cours de la dernière décennie.

Les taux d'inflation des principales composantes des sinistres en assurance de biens, et en particulier des coûts de construction, ont considérablement augmenté au cours des deux dernières années. Par exemple, aux États-Unis, les coûts totaux de reconstruction, y compris les matériaux et la main-d'œuvre, ont augmenté de 20,6 % entre septembre 2021 et septembre 2022, soit plus de trois fois le rythme d'augmentation un an plus tôt ⁽⁶⁾. Alors que les déséquilibres entre l'offre et la demande se poursuivent, l'inflation des coûts de construction devrait rester élevée jusqu'en 2023, ce qui affectera les coûts de réparation et de reconstruction des maisons.

Inflation du coût des sinistres et durcissement des tarifs

Nous prévoyons que l'importante inflation des sinistres dans les branches d'assurance professionnelle en 2023 continuera à alimenter le durcissement des tarifs déjà en cours, durant le reste de l'année. Les augmentations significatives des coûts de construction dans de nombreux pays et les pertes élevées et croissantes liées aux catastrophes naturelles à la suite de l'ouragan Ian exerceront une pression à la hausse sur les branches d'assurance couvrant les dommages aux biens. Aux États-Unis, par exemple, la croissance des prix des polices de dommages aux biens commerciaux a déjà accéléré à 11 % en glissement annuel au quatrième

trimestre 2022, contre 8 % au troisième trimestre 2022 et avant même les renouvellements de janvier 2023. En assurance responsabilité, nous nous attendons à ce que la hausse des salaires et des dépenses de santé dans le monde post-pandémique, ainsi qu'une tendance continue à l'inflation sociale, fassent grimper les primes en 2023.

La tarification des branches commerciales a continué à s'améliorer en 2022, bien que plus modérément qu'en 2020 et 2021. Les tarifs des assurances commerciales, toutes catégories comprises, ont crû de 4 % au quatrième trimestre 2022 après un pic de plus de 20 % fin 2020, selon l'indice Marsh Global Insurance Market. Les tarifs en assurance de biens se sont maintenus entre 6 % et 7 % en 2022 par rapport au pic de 20 % atteint en 2020, tandis que les augmentations des tarifs en responsabilité ont été plus modérées sur l'ensemble du cycle. Les branches de responsabilité financière et professionnelle, qui sont les moins exposées à l'inflation économique, ont affiché une baisse de 6 % au quatrième trimestre 2022 après cinq années de forte hausse des taux. Par rapport au creux de 2017, les tarifs en assurance de dommages sont 60 % plus élevés, tandis que les tarifs en responsabilité ont augmenté de près de 20 %. Les variations régionales sont restées faibles pour les tarifs IARD.

De nouveaux engagements des banques centrales

Les hausses de taux directeurs sont l'arme clé des arsenaux des banques centrales pour lutter contre l'inflation, et en décembre 2022, la Réserve fédérale américaine et la Banque centrale européenne (BCE) ont réitéré leur position rigoureuse sur cette question alors qu'elles cherchent à lutter contre la persistance de l'inflation. Nous nous attendons à une poursuite des efforts mondiaux pour continuer à relever les taux d'intérêt cette année, si nécessaire au détriment de la croissance économique, même si nous prévoyons un rythme plus lent et des hausses de taux plus faibles. Nous prévoyons que le

taux d'intérêt directeur américain atteindra entre 5 et 5,25 % et que le taux de la BCE atteindra 3,50 % d'ici la fin de cette année.

Cependant, la volatilité des marchés financiers pourrait bien continuer d'accompagner les hausses de taux d'intérêt, surtout si celles-ci sont soudaines ou fortes, comme en 2022. Il y a aussi un risque réel que les banques centrales passent du resserrement monétaire à des mesures d'assouplissement avant que l'inflation ne soit pleinement maîtrisée. Les inquiétudes concernant un ralentissement économique plus prononcé, une détérioration du bilan des gouvernements et des risques pour la stabilité financière, induits par le resserrement significatif mené en 2022, pourraient conduire les banques centrales à assouplir leur politique plus tôt. En Europe, la BCE pourrait s'orienter vers l'assouplissement si la crise énergétique se prolongeait, ou si les tensions géopolitiques ou l'instabilité politique dans l'UE devaient augmenter.

Taux d'intérêts plus élevés : un environnement porteur

Des taux d'intérêt plus élevés créent un environnement plus attrayant pour les investissements sensibles aux taux. Il s'agit d'un facteur de rentabilité important pour les assureurs grâce à un revenu de placement net plus élevé, qui aide à compenser l'augmentation du passif des sinistres, mais prend du temps pour délivrer son plein effet.

Pour les assureurs non-vie, nous prévoyons une détérioration des résultats d'investissement à court terme en raison de quelques moins-values réalisées, en dépit de taux d'intérêt plus élevés qui vont améliorer progressivement les revenus d'investissement, à mesure que les portefeuilles obligataires se renouvellent. Nous prévoyons un résultat mondial des investissements non-vie égal à environ 6,8 % des primes nettes acquises en 2022, contre 8,9 % entre 2017 et 2021. La principale cause de cette baisse est le déclin de la

valeur des actifs, induit par la hausse des taux d'intérêt, sachant qu'au niveau mondial, plus de 60% des placements des assureurs non-vie sont investis dans des titres à revenu fixe alors que les investissements en actions, qui représentent environ 20 % des placements des assureurs (7), devraient également afficher des rendements négatifs pour 2022. Néanmoins, la hausse des taux d'intérêt devrait dynamiser les rendements à moyen terme.

Nous prévoyons qu'au niveau mondial, le résultat des investissements non-vie devrait augmenter progressivement. De 2,4 % en 2021, il devrait être passé à environ 2,6 % en 2022 puis remonter à plus de 3 % en 2023, la dette à faible rendement arrivant à échéance, étant progressivement réinvestie dans de nouvelles obligations à rendement plus élevé (8). Les assureurs non-vie détiennent généralement plus d'obligations à court/moyen terme que les assureurs-vie, ce qui explique le rebond relativement plus rapide du rendement de leur portefeuille (9). En conséquence, d'ici 2024, nous prévoyons que le résultat des investissements du secteur non-vie sera de 8,6 %, proche de son niveau de 2021. Cependant, cet environnement d'investissement plus favorable à venir ne permettra pas aux assureurs d'adopter une position plus souple en matière de souscription, puisque ces rendements d'investissement projetés sont encore faibles par rapport aux normes historiques.

Pour le segment de l'assurance-vie, étant donné que les sinistres sont déterminés par l'expérience de mortalité et que les prestations sont définies à l'initialisation de la police, l'inflation a un impact limité sur les assureurs vie. En examinant huit grands marchés d'assurance vie (États-Unis, Canada, France, Italie, Allemagne, Royaume-Uni, Australie et Japon), on constate que, sur tous les marchés autres que le Japon, les rendements des obligations à 10 ans sont désormais nettement supérieurs aux niveaux d'avant la pandémie et qu'ils soutiennent la rentabilité à long terme. Les revenus de placement des principaux assureurs-vie mondiaux se sont améliorés au premier semestre de 2022. Les portefeuilles à prestations garanties des souscripteurs d'assurance vie et de rentes devraient

particulièrement profiter de cet environnement. Nous estimons que la rentabilité opérationnelle de l'assurance vie sur ces marchés, mesurée par le rendement des revenus d'exploitation dans ces pays, s'était déjà améliorée en 2021, passant de 2 % en 2020 à 3,7 %.

La volatilité peut avoir des effets négatifs, car les pertes en valeur de marché sur les actifs à revenu fixe pèsent sur la rentabilité des investissements. Pour les assureurs vie, les moins-values sur les placements ne sont généralement pas réalisées et la réévaluation du portefeuille due aux variations des taux d'intérêt n'a donc pas d'impact significatif, mais les rachats de polices d'assurance vie peuvent augmenter avec les taux d'intérêt, ce qui pourrait forcer les assureurs vie à vendre des actifs et à réaliser des moins-values à cette occasion.

Mise en garde sur les déclarations prospectives

Certaines conclusions contenues dans cet article sont prospectives. Y compris en ce qui concerne les plans, les objectifs, les cibles et les tendances, elles fournissent des anticipations concernant des évolutions futures, sur la base de certaines hypothèses, et incluent des éléments qui ne sont pas directement liés à un fait historique ou actuel. De plus amples informations sur ces conclusions prospectives sont disponibles dans la section Conditions d'utilisation du site web de Swiss Re.

Notes

1. "Economic and financial risk insights: New Year's opti-

mism for growth, but inflation challenge persists", Swiss Re Institute, 12 January 2023.

2. 2022 Global Insurance Report, BlackRock, 2022.

3. "Hard market solutions: captive insurance thrives in tough times", Swiss Re Institute, 8 April 2021.

4. Judson R., Orphanides A., "Inflation, volatility, and growth", Board of Governors of the Federal Reserve System, 1996.

5. "Inflation lifts reconstruction costs as fuel prices boost volatility", Verisk, 2022.

6. Producer Price Indexes, Bureau of Labor Statistics, September 2022.

7. Ces parts sont basées sur les portefeuilles d'investissement déclarés par les assureurs aux régulateurs dans notre échantillon de huit pays clés.

8. Nous distinguons le rendement « net » qui ne comprend que les variations des revenus du capital, et le rendement « total » qui prend également en compte les plus ou moins-values réalisées. Le rendement total baisse en 2022, mais rebondira ensuite à un niveau légèrement plus haut que le premier à mesure que les prix des actifs se redresseront à moyen terme. En prenant quelques exemples parmi les grands réassureurs, Zurich et Generali ont rapporté d'importantes augmentations du taux de rendement de leurs réinvestissements au premier semestre 2022, tandis que Scor estime que le rendement global de ses investissements atteindra 3 à 3,5 % en 2025 (sources : Generali Investor Relations, Zurich Investor Relations, Scor H1 2022 results).

9. Au niveau mondial, environ 15 % du portefeuille obligataire des assureurs non-vie seront renouvelés en 2023, source : AM Best.

COMMENT LE SECTEUR DE L'ASSURANCE DIGÈRE LES CHOCS MACROÉCONOMIQUES ET DOIT S'ARMER POUR L'ÉCONOMIE DE GUERRE

Ludovic Subran

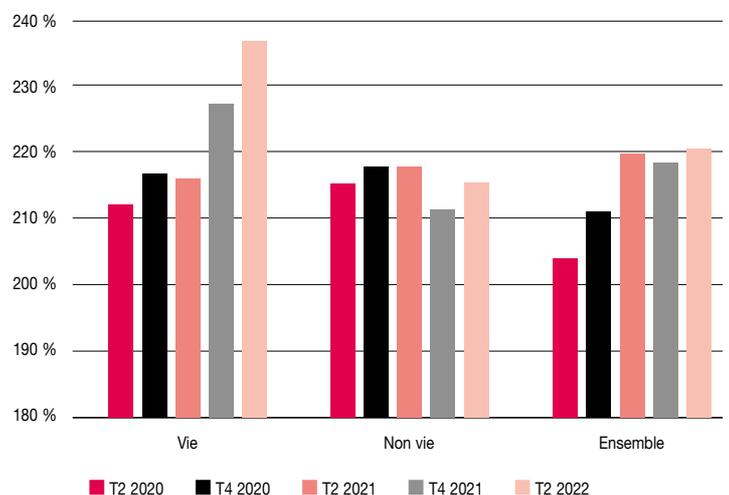
Economiste en chef, Allianz

Ces dernières années ont connu leur lot de chocs macroéconomiques. Crise financière de 2008, crise des dettes souveraines en zone euro de 2012, double choc récent de la Covid-19 et de la guerre en Ukraine : l'économie mondiale et l'économie européenne en particulier ont connu des années pour le moins mouvementées.

Une histoire de résilience

Bien que ces chocs soient de natures très différentes, la relative résilience du secteur de l'assurance est remarquable. À première vue, cela semble assez surprenant car le secteur est exposé des deux côtés de son bilan. Les chocs de l'économie réelle affectent les primes et les demandes d'indemnisation, tandis que les chocs financiers peuvent faire des ravages dans les portefeuilles d'investissement. Il serait faux de croire que ces aléas économiques épargnent complètement le secteur. Aujourd'hui, par exemple, le choc d'inflation se diffuse déjà dans les montants d'indemnisation, rognant au passage la rentabilité de l'assurance dommages, pendant que les pertes de revenus réels des clients augurent d'une baisse de la demande en assurance. Pourtant, si l'on examine l'indicateur phare de la solidité financière des assureurs, le ratio de capital de solvabilité requis (CSR), aussi appelé marge de solvabilité, une certaine stabilité apparaît. Depuis la pandémie, le ratio de CSR médian n'est jamais descendu en dessous de 200 % (voir figure 1).

Figure 1 - Ratio de CSR médian depuis la Covid-19



Source : EIOPA, Allianz Research.

Cette stabilité justifie un examen plus approfondi des raisons. Dans les sections suivantes, nous examinons l'impact d'un choc de croissance, d'un choc de prix et d'un choc de taux d'intérêt sur le secteur de l'assurance. Nous concluons par une perspective sur le nouveau paysage des risques et le rôle que le secteur doit jouer à l'avenir.

Un choc de croissance : découplage en période de crise

En général, la demande d'assurance IARD (1) reflète le stade de développement d'une économie, ce qui indique une corrélation positive entre le développement économique et celui du marché de l'assurance IARD. Cependant, l'analyse de l'impact de la croissance du PIB nominal sur le développement des primes d'assurance IARD (2) conduit à des résultats plutôt surprenants : en prenant en compte l'ensemble de la période allant de 2000 à 2019, le modèle ne montre aucune corrélation entre la croissance du PIB et le développement du marché de l'assurance. Cependant, les résultats sont différents lorsqu'on exécute le modèle de régression pour chacune des deux décennies séparément.

Au cours de la première décennie, qui a été marquée par les attaques terroristes du 11 septembre 2001 et l'éclatement de la bulle internet, la croissance du PIB n'a expliqué que 23 % de l'évolution des primes d'assurance, avec toutefois un décalage d'un an et un signe négatif. Alors que la croissance des primes d'assurance IARD a atteint un pic de plus de 10 %, l'économie mondiale s'est effondrée à la suite de ces événements. Ainsi, entre 2000 et 2005, les deux variables étaient presque parfaitement corrélées négativement, avec un R2 de 95 %. Dans la seconde moitié de la première décennie, lorsque l'économie mondiale a commencé à se redresser, le développement du marché mondial de l'assurance dommages et la croissance du PIB étaient plus en phase et également positivement corrélés, avec un R2 s'élevant à 80 %.

Pour la deuxième décennie, les résultats de la régression étaient nettement plus élevés : le R2 était de 61 % pour l'ensemble de la période. La corrélation était la plus forte dans la seconde moitié de la décennie. Dans la sous-période entre 2015 et 2019, la croissance du PIB nominal explique plus de 90 % de la croissance des primes.

Comment interpréter ces résultats ? En effet, il existe une forte corrélation entre la croissance économique et le revenu des primes – mais uniquement en temps normal. Lorsque les choses vont mal, la croissance des primes se dissocie du développement économique général. Il n'est pas difficile de comprendre pourquoi. La majeure partie de l'assurance (du moins dans le secteur des assurances dommages) est obligatoire, qu'il s'agisse de l'assurance automobile ou de l'assurance habitation ; seules quelques polices d'assurance non essentielles peuvent figurer sur la liste des dépenses des ménages ou des entreprises à couper en temps de crise. Il est vrai qu'en période de récession, moins de voitures sont achetées et moins de maisons sont construites - les nouvelles affaires en souffrent. Mais l'impact sur le revenu des primes est atténué et retardé. C'est pourquoi l'assurance est dans une large mesure immunisée contre les problèmes d'illiquidité, même en cas de récession sévère, et reste résiliente. Cela a des ramifications importantes pour le comportement d'investissement. En l'absence de risque de liquidité, il n'est pas nécessaire de procéder à des ventes d'actifs en catastrophe ou au rabais par exemple, et l'argent peut ainsi être continuellement déployé dans de nouveaux investissements. Par conséquent, à la suite du choc Lehman, par exemple, lorsque la zone euro a frôlé l'implosion, que les banques étaient au bord du défaut de paiement et que les flux financiers transfrontaliers se tarissaient, le secteur de l'assurance a conservé son rôle d'investisseur de référence (3).

Un double choc d'inflation et de taux : une question de préparation

L'inflation peut avoir un impact sur la rentabilité assurantielle par quatre canaux : le canal des sinistres, celui des dépenses, celui des revenus d'investissement (un choc d'inflation arrive rarement seul) et celui du bilan à cause du choc de taux d'intérêt. L'effet via les sinistres est le

plus important : l'inflation entraîne une augmentation des coûts d'indemnisation, ce qui réduit la rentabilité. Le canal des dépenses est lui aussi clairement négatif, en particulier si la hausse des salaires ne s'accompagne pas d'une hausse de la productivité. L'effet sur les revenus des investissements, en revanche, est lui plutôt positif quand l'inflation s'accompagne d'une hausse commensurable des taux d'intérêt. Si les taux d'intérêt et les rendements obligataires restent élevés après que l'inflation a retrouvé sa cible, les revenus d'investissement seront positivement affectés pour les années à venir. N'oublions pas que nous sortons d'une phase de rendements réels très négatifs, et de taux d'intérêt nominaux zéro voire négatifs en Europe depuis presque sept ans. Il s'agit peut-être d'un moment tout autant déroutant pour le bilan des assureurs.

Enfin, l'impact sur le bilan dépend surtout de la qualité de la gestion actif-passif, et du risque de taux aussi appelé risque de durée du portefeuille. Pour faire simple, à l'actif, le portefeuille d'investissement perd de sa valeur à cause de la prépondérance obligataire, mais au passif, la hausse des taux entraîne une perte de valeur puisque les engagements futurs sont actualisés avec un taux plus élevé. La combinaison de ces deux effets sur l'actif net tient à la différence d'échéances entre actif et passif, avec un effet convexité : plus l'échéance est élevée, plus la réaction est forte. Pour les assureurs vie, par exemple, qui détiennent la majeure partie des actifs du secteur et dont le passif est normalement plus long que l'actif, un choc de taux d'intérêt joue favorablement : la valeur du passif, actualisée par le taux d'intérêt plus élevé, diminue davantage que la valeur de l'actif.

Compte tenu de l'importance de l'effet sur les sinistres, il n'est pas surprenant que l'activité dommages ⁽⁴⁾ soit la première à souffrir d'un choc d'inflation, avec des produits, comme la responsabilité civile, caractérisés par des périodes de règlement plus longues (la moitié seulement des sinistres sont réglés après trois ans en responsabilité civile). Par conséquent, les provisions pour sinistres doivent être augmentées de manière significative en période d'inflation croissante.

Il convient toutefois de noter que l'inflation des sinistres n'est que partiellement liée à l'inflation générale. La croissance du montant assuré tirée par l'activité, l'inflation dite « sociale » qui correspond à l'augmentation des pénalités et des frais juridiques, les nouvelles technologies (en particulier dans le domaine de la santé) et l'augmentation des catastrophes naturelles sont autant de causes additionnelles. En Allemagne, par exemple, l'inflation n'a historiquement expliqué qu'environ 40 % de l'inflation des sinistres en moyenne. Dans certaines activités, cependant, elle est beaucoup moins importante comme en santé, avec les énormes progrès en matière de traitements médicaux, ou en assurance automobile, grâce aux nouveaux matériaux et aux nouvelles technologies comme les capteurs. Durant les sept années précédant la crise de la Covid-19, les prix des réparations automobiles ont augmenté de + 4,1 % par an, contre une inflation annuelle de + 1,1 %.

Il apparaît donc clairement que l'augmentation du coût des sinistres n'est pas nouvelle pour le secteur, bien au contraire. L'ajustement des primes aux coûts des sinistres est au cœur du modèle économique, c'est même l'ADN de l'assurance. Par conséquent, il est juste de dire que l'inflation en soi ne pose pas beaucoup de problèmes aux assureurs. Ce qui est problématique, en revanche, c'est une hausse inattendue et brutale des prix comme en 2022, lorsque le retour soudain de l'inflation a pris la majorité des observateurs à contre-pied. Dans une telle situation, les indemnisations augmentent beaucoup plus fortement que prévu, le ratio combiné peut rapidement passer au-dessus de 100 % et un douloureux provisionnement supplémentaire devient nécessaire.

Mais même dans une telle situation, les assureurs disposent de certains leviers pour atténuer l'impact : outre la tarification susmentionnée, il s'agit de la conception et de la composition des produits, de l'indexation éventuelle des primes et des couvertures, du recours à des solutions de réassurance et, enfin et surtout, de l'allocation d'actifs : investir dans des actifs qui sont couverts contre l'inflation voire qui en bénéficient comme certaines actions. Les revenus

d'investissement plus élevés qui en résultent contribueraient ainsi à atténuer l'impact négatif de l'inflation sur le compte de résultat.

Un choc de structure ? Naviguer dans une nouvelle donnée économique

Le paysage des risques après la Covid-19 et la guerre en Ukraine pourrait être très différent. Davantage de risques exponentiels, systémiques et probabilistes ? Difficile à prévoir, en revanche plus de fragmentation, d'interventionnisme et d'inégalités sont les nouveaux paramètres d'une économie de guerre. Guerre contre le virus hier, contre la Russie aujourd'hui, et contre le changement climatique, ou la transition démographique demain. Les assureurs doivent donc composer avec une nouvelle réalité économique.

Prenons tout d'abord la fragmentation grandissante du monde qui remet en question l'impératif d'efficacité face à une nouvelle donnée sécuritaire – sur les chaînes d'approvisionnement par exemple. Réduire les hyper dépendances est devenu un nouveau mantra. Comme notre dépendance à la Chine, fournisseur et client incontournable. De nombreuses entreprises vont commencer à repenser leur stratégie en Chine dans les années à venir. La rivalité persistante entre la Chine et les États-Unis contribuera au découplage, notamment en ce qui concerne les technologies, les normes, et peut-être le secteur financier. Les assureurs doivent ainsi repenser leur présence mondiale face à ces choix de souveraineté plus marqués.

Prenons ensuite le retour d'un Etat fort qui questionne les modèles économiques du secteur. Pendant longtemps un leitmotiv tacite de la politique sociale a été de transférer la responsabilité des risques financiers liés à la maladie, à la perte d'emploi ou à la longévité de l'Etat et des entreprises vers les individus, du moins partiellement. La crise économique et énergétique

déclenchée par la guerre a entraîné un changement de paradigme à cet égard. L'Etat a clairement reconnu son rôle de « preneur de risques en dernier ressort » et a assumé les pertes financières des crises. L'Etat est donc prêt à utiliser ses ressources et son intervention pour façonner activement l'économie et la société, et devenir une menace pour le secteur des assurances. La pandémie, en particulier, a montré de façon spectaculaire les limites de l'assurabilité privée. L'adaptation à cette nouvelle donnée sera déterminante pour la pertinence de l'assurance dans le futur : catastrophes naturelles et cybercriminalité peuvent également atteindre rapidement des dimensions systémiques. Le secteur doit résister à la tentation de fuir ses responsabilités en réduisant les couvertures et doit au contraire s'employer activement à trouver des nouveaux partenariats publics-privés pour contribuer activement à l'efficacité et à l'efficacéité de ses régimes d'assurance pour les risques systémiques.

Prenons enfin le sujet des inégalités. L'avènement du capitalisme à mission force les assureurs (et leurs clients) à penser leurs intérêts plus largement que la seule maximisation du rendement des actionnaires ; ils sont guidés par une finalité, contribuant au bien-être de la société. Ce changement de paradigme a également un impact sur la demande et l'offre de protection contre les risques des entreprises comme des particuliers. Les questions de réputation, de marque et de données gagnent en importance pour les entreprises ayant peur d'être les grandes perdantes de ce client devenu activiste. Cela nécessite des nouvelles solutions d'assurance, mais aussi des stratégies communes de gestion et de prévention des risques. Pour les ménages, la pandémie et la guerre ont réveillé leur culture du risque et donc leurs attentes de protection et de sécurité, de résilience et de bien-être. Cela s'est accompagné d'une demande accrue de solutions, notamment dans le domaine de la santé, d'expérience entre plus de numérique et plus de confiance, et d'engagement sociétal. Les assureurs doivent se revisiter, se numériser, réinvestir leurs écosystèmes, raviver leurs partenariats, réaffirmer leurs valeurs et aligner leurs décisions d'investissement, de couverture et de partage de la valeur.

Conclusion

Le secteur de l'assurance est capable de faire face aux chocs macroéconomiques, et de manière assez impressionnante. Ce type de chocs ne disparaîtra pas à l'avenir mais d'autres chocs plus déstabilisants pourraient atteindre le secteur. Pour éviter le point de non-assurabilité, et rester pertinent, le secteur devra même aller au-delà d'ajustements capacitaires ou tarifaires, au-delà du transfert naïf des risques pour devenir soutenable par défaut, en réduisant activement et préventivement les risques par la souscription et l'investissement à impact par exemple.

Notes

1. Nous excluons l'activité vie de l'analyse car elle est fortement influencée par la conception du système public de retraite et des régimes fiscaux.

2. Avec un seul modèle de régression linéaire, utilisant la somme des recettes de primes d'assurance dommages et le PIB nominal de plus de 60 marchés comme indicateur du marché mondial de l'assurance dommages et du développement économique. Voir Grimm M. et Holzhausen A., *Drivers of growth: P&C Insurance*, 2021.

3. Voir également la BCE : « [...] le secteur des ICPF [sociétés d'assurance et fonds de pension] a été un facteur de stabilisation au sein du secteur financier pendant la crise [...] », in BCE, *Financial integration in Europe*, p. 46, 2011.

4. Pour un assureur vie, l'inflation n'a pas d'incidence sur les sinistres, puisque les prestations sont généralement fixées en termes nominaux.

Bibliographie

AHLGRIM K. C. ; D'ARCY S. P., *The Effect of Deflation or High Inflation on the Insurance Industry*, Casualty Actuarial Society, Canadian Institute of Actuaries and Society of Actuaries, 2012.

Banque centrale européenne (BCE), *Financial integration in Europe*, 2011.

BOHNERT A. ; GATZERT N. ; KOLB. A., *Assessing Inflation Risk in non-life Insurance*, *Insurance: Mathematics and Economics* 66(C), 86-96, 2016.

D'ARCY S. P., *A Strategy for Property-Liability Insurers in Inflationary Times*, *Proceedings of the Casualty Actuarial Society* 69, 163-186, 1982.

FEYEN E. ; LESTER R. ; ROCHA R., *What Drives the Development of the Insurance Sector? An empirical Analysis Based on a Panel of Developed and Developing Countries*, World Bank Group, 2011.

GRIMM M. ; HOLZHAUSEN A., *Drivers of growth: P&C Insurance*, Allianz Research, 2021.

HARTWIG R., *Inflation in the PIC Insurance Industry: Assessing Threats, Challenges and Outcomes*, APCIA Executive Roundtable, 2022.

L'Association de Genève, *Une enquête sur l'assurabilité du risque de pandémie*, 2020.

L'Association de Genève, *The Global Risk Landscape after COVID-19: what role for insurance?*, 2021.

Lockton, *The Return of Inflation: Implications for the Economy and Insurance*, 2022.

OUTREVILLE J. F., *The Relationship Between Insurance and Economic Development: 85 Empirical Papers for a Review of the Literature*, *Risk Management and Insurance Review*, American Risk and Insurance Association, 16(1), 71-122, 2013.

L'ACTUAIRE FACE AUX RISQUES MACROÉCONOMIQUES

Philippe Talleux

Vice-président, Institut des actuaires

Le métier de l'assurance participe à la protection des membres de la nation : individus, entreprises, associations, collectivités locales et certaines émanations de l'Etat. Dans ce contexte, le management des risques des entreprises d'assurance doit veiller à garantir à l'ensemble des clients que la promesse, que constitue un contrat d'assurance, puisse être réalisée. Les actuaires participent à cette mission dans de nombreux domaines qui sont, sans être exhaustifs, la construction des tarifs, l'évaluation des réserves, la détermination et la valorisation des risques ; et cela, en intégrant les demandes et contraintes réglementaires. La mission de ces métiers du risque est d'autant plus aisée, que le contexte dans lequel opère l'assurance, est stable. L'actualité récente prouve que la stabilité est illusoire.

Des risques macroéconomiques de moins en moins classiques

Face aux risques macro-économiques tels que l'inflation ou la hausse des taux d'intérêt, les outils des mathématiques financières permettent une modélisation du comportement d'un portefeuille d'assurance. Les approches stochastiques des cash-flows futurs par segment de durée permettent de mesurer les risques encourus. Les capitaux réglementaires jouent le rôle d'amortisseur en cas de

dérapage. Les ajustements périodiques de tarifs permettent de tenter de maintenir, certes parfois avec retard, la rentabilité attendue des portefeuilles.

Toutefois les risques macro-économiques perturbant la vie des entreprises ne peuvent se limiter aux taux d'intérêt et à l'inflation. L'activité des acteurs de l'assurance peut être perturbée massivement car ces entreprises transforment les risques issus (quand ils se réalisent) de décisions relatives aux choix sociaux ou politiques, en provisions au passif et en placements à l'actif. Le décalage temporaire entre la tarification effectuée et le provisionnement des sinistres (conséquence de la promesse effectuée auprès du client) peut se produire dans des contextes socio-économiques

différents. La période récente prouve que, même dans le domaine de l'assurance de dommages ou de responsabilités, l'assureur peut avoir à faire face à des périls pouvant perturber brutalement sa viabilité économique. Il s'agit de phénomènes différents de ceux qui sont généralement observés : les cycles habituels de successions de phases de récession ou de croissance, les niveaux d'emploi ou d'utilisation des capacités industrielles ont toujours eu des impacts sur le chiffre d'affaires et la sinistralité. L'aspect long terme de ces périodes d'expansion ou de récession rend cependant l'anticipation des risques relativement aisée. Il en est de même pour l'estimation d'un événement naturel de forte intensité, tel qu'une tempête : cela fait aussi partie de l'activité habituelle d'une entreprise d'assurance.

Par opposition les crises récentes et en cours, comme la Covid-19 ou la guerre entre la Russie et l'Ukraine, ne rentrent pas dans les risques envisagés *ex ante* par la majorité des assureurs. Ces deux cas mettent sous tension les chaînes de sous-traitance, génèrent des pénuries de matières premières ou de biens intermédiaires ou finaux ; ceci s'ajoute dans cas de la Covid-19 aux conséquences du confinement et dans le cas de la guerre entre la Russie et l'Ukraine aux dommages directs dus aux destructions et aux impacts des sanctions sur les financements occidentaux en Russie. Ceux-ci révèlent des besoins pressants de maîtriser le détail du contenu de l'ensemble des contrats d'assurance. Des accords techniques ou commerciaux donnés sur des garanties annexes des contrats de dommages ou de responsabilités (considérés comme ayant une faible valeur monétaire) peuvent se révéler des sources potentielles de pertes massives. Pour illustrer ce sujet, la perte d'exploitation sans dommage (qui rend indemnisable des pertes financières subies en l'absence de dommage matériel) ou les garanties portant sur la fermeture administrative sont appréciées des assurés mais sont particulièrement dangereuses pour les compagnies quand elles ne sont pas maîtrisées, du fait des accumulations qu'elles génèrent sur un portefeuille d'assurance des risques industriels.

Les défis de la quantification des risques macroéconomiques

La démarche de valorisation d'un risque se déroule en plusieurs étapes : la première est celle de l'identification d'engagements, suivent la construction de modèles ou de scénarios et la quantification.

Connaître les engagements d'un assureur face à un événement naturel demande quasi uniquement la connaissance des garanties principales des contrats dommages (dommages directs et perte d'exploitation) et la nature, le montant et la localisation des sites assurés.

En revanche, la Covid-19 ou la guerre en Ukraine interrogent les engagements au niveau des contrats. La connaissance agrégée de ces derniers est un enjeu fort pour les assureurs de risques industriels. Les clients, les apporteurs ou les assureurs connaissent un à un les contrats qui les lient. Mais la connaissance globale permettant la mise en place d'une évaluation des scénarios dépend de nombreux paramètres :

- une partie des contrats se base sur des conditions non modifiables produites par les entreprises d'assurance : la maîtrise des risques est ici la plus simple ;
- plus le client est important ou spécifique, plus les conditions de garanties (limites, franchises et termes du contrats) font l'objet d'amendements négociés. Dans ce dernier cas, la connaissance du portefeuille des garanties acquises aux clients devient un enjeu important pour les équipes de management du risque ;
- la stratification, dans le temps, des modèles de contrats et des avenants modifiant les garanties complexifie l'acquisition des données nécessaires à l'élaboration de scénarios de risques catastrophiques traversant le portefeuille.

Pour les métiers du risque, le texte des contrats devient une donnée à exploiter de même importance que les montants de garantie et de franchise. Compte tenu du temps nécessaire et du coût que représente la recherche d'une garantie dans chacun des contrats, l'inventaire de cette dernière n'est pas réalisable de façon exhaustive par des moyens classiques. Les travaux d'échantillonnage, qui mobilisent moins de ressources, mais perturbent toutefois l'activité commerciale, permettent de réaliser des évaluations grossières. Le risque de surévaluer ou de sous-évaluer l'impact d'un phénomène est élevé, sachant qu'une proportion faible du portefeuille peut être exposée à un péril tout en représentant des engagements potentiels massifs pour les assureurs. L'avenir souhaitable serait de faire de chaque contrat une métadonnée exploitable par les actuaires grâce aux outils de traitement automatique du langage naturel (NLP). Aujourd'hui la technologie NLP ne permet pas encore de répondre aux recherches de garanties sur des parties importantes du portefeuille de contrats souscrits. L'architecture des contrats dit « manuscrits » (dont le texte est négocié clause par clause entre l'assureur et l'assuré), la non-standardisation des clauses applicables et les historiques des avenants entérinant des ajouts, les retraits ou les modifications de garantie ne facilitent pas l'utilisation des outils d'intelligence artificielle.

L'élaboration des scénarios évolue elle aussi : la Covid-19 et la guerre en Ukraine mettent en valeur deux risques liés à l'activité humaine. Tous deux questionnent le lien entre l'assurance et la décision politique. Pour autant, ils confrontent les assureurs à une potentialité de perte brutale massive. L'élément déclencheur est daté. La nature des conséquences de ces événements est, sans être immédiatement quantifiable, assez rapidement déterminée.

D'autres natures de scénarios nécessitent aussi d'être prises en compte car elles menacent la résilience des entreprises d'assurance. Il s'agit en fait non pas de cas unitaires mais de grappes d'événements constituant pour chacun d'eux une perte majeure, qui au global éroderont potentiellement la solidité des assureurs. Le réchauffement climatique et la dépendance continuel-

lement croissante au numérique et à l'informatique en sont deux illustrations.

Des données de plus en plus difficiles à acquérir

Le réchauffement climatique questionne directement les garanties dommages : cyclones, inondations, incendies de forêt massifs... Mais devons-nous également envisager les conséquences des pénuries alimentaires, en particulier dans les pays les plus exposés, qui peuvent dégénérer en émeutes et détruire des bâtiments ? Même si la modélisation d'un événement d'une catégorie déterminée se base sur des techniques maîtrisées, l'évolution de la fréquence par niveau de gravité des événements extrêmes tels que les inondations, tempêtes et cyclones est mal connue, rendant la charge des sinistres supportée lors d'un exercice plus difficile à déterminer. Dans quelles mesures ces phénomènes dans leur globalité sont-ils anticipables ? De plus, de nouvelles préoccupations apparaissent : les retraits des sols, fissurant ou fragilisant les constructions, deviennent un sujet national, qui ne se limite pas aux régions manquant usuellement d'eau. Des effets de seuil irréversibles sont-ils de plus à prévoir ? La traduction en termes de réassurance de l'incertitude concernant les risques naturels se fait déjà sentir : certains acteurs se retirent. Sans la présence de mécanisme public-privé tel que le régime des catastrophes naturelles en France, les assureurs devront mécaniquement traduire ces incertitudes en hausse de prix, point de départ d'un mécanisme d'éviction des assurés les plus fragiles.

Pour l'assurance, la numérisation de l'économie partage avec le réchauffement climatique quelques caractéristiques communes : les événements majeurs cyber enregistrent une fréquence et une gravité en augmentation. Toutefois, à la différence des couvertures des événements naturels, le nombre des assurés reste relativement modeste : les PME-PMI n'achètent que rarement ces garanties. Ceci questionne la capacité du marché de l'assurance à remplir son rôle social tel que

présenté en introduction. Le coût de l'absence d'assurance et de l'incapacité à mutualiser soit entre assurés, soit dans le temps renforceront l'impact d'une éventuelle crise.

Les actuaires sont ici désarmés : les données ne leurs sont pas accessibles, les outils de modélisation sont à améliorer et à confronter à la réalité du risque. Comment proposer des garanties sans que ces préalables soient remplis ?

Il existe toutefois d'autres sujets à régler, citons entre autres de manière non exhaustive :

- l'appréhension par l'ensemble des acteurs des risques qu'ils supportent, de l'intérêt de la protection et de la prévention des risques mais aussi de l'assurance ;
- la segmentation de ce qui ressort de l'événement individuel ou de la catastrophe, qui reste à effectuer ;
- une catastrophe cyber ne se limite pas à un segment de portefeuille : elle peut se diffuser au travers des secteurs de l'industrie, mais aussi des acteurs du monde économique de toute taille ou de toute nature. Elle ne se limitera pas à des régions mais pourra concerner le monde entier.

Face à tous ces périls pesant sur l'assurance de bien et de responsabilité, la première mesure devrait être d'élargir les bases de mutualisation pour augmenter la possibilité d'amortissement de l'impact d'événements ou de série d'événements majeurs. La mutualisation concerne non seulement la mutualisation du portefeuille d'assurés (sur une année donnée) mais aussi la mutualisation dans le temps (sur différentes périodes). Il est important de noter que le contexte normatif freine la mutualisation dans le temps : pour les entreprises concernées, la norme IFRS 17 ne permet plus aux réserves de contribuer à l'amortissement des

chocs. Il est intéressant de noter que cette possibilité est ouverte pour les entreprises industrielles et commerciales de grande taille et n'exerçant pas une activité d'assureur au travers des captives. Les principaux concernés, les assureurs, n'y ont pas accès privant ainsi les PME-PMI d'une capacité de mutualisation complémentaire nécessaire pour ces événements qui ne se réalisent pas tous les ans.

Conclusion

L'actuaire, dans son rôle de professionnel du risque, de sa mesure et de sa quantification est confronté à une accélération de l'évolution des besoins en termes d'outils et de données. Même si la modélisation n'est qu'une représentation lacunaire de la réalité, elle remplit une mission forte qui est celle de comprendre les processus de réalisation d'un risque et de l'anticiper : elle reste donc la meilleure façon de le quantifier. Toutefois cet objectif ne peut être rempli que grâce aux travaux de recherche, qu'il s'agisse de recherche sur les outils, sur l'acquisition des données ou sur les risques qui créent le besoin d'assurance tels que le numérique ou le réchauffement climatique. Les assureurs, de par leur activité, quantifient une réalité macroéconomique en vue de couvertures individuelles. Pour revenir au domaine des assurances de personnes, il est étrange de noter que, dans certains cas, des décisions microéconomiques concernant la relation assuré-assureur étudiée par les pouvoirs publics, se transforment en changement macroéconomique. Autoriser le transfert des contrats d'assurance d'un assureur à un autre, sans pénalité, conduit ce dernier à privilégier les placements courts au détriment des longs, à disposer de plus de liquidités mobilisables pour pallier des demandes de rachats qui pourraient être massives quand l'économie recherche des financements longs.

L'ASSURANCE DOMMAGES FACE AU CHOC D'INFLATION

Thierry Francq

Directeur général réassurance et activités internationales, groupe Covéa

L'enchaînement de la crise de la Covid-19 et de la guerre en Ukraine, dans un contexte de transition énergétique, a eu pour effet macroéconomique le plus marquant une sévère résurgence de l'inflation. Ce choc a un impact sur tous les secteurs économiques, du fait de la hausse des coûts et de la baisse du pouvoir d'achat des clients. L'assurance dommages en particulier subit ce choc, de façon aggravée du fait de l'inversion de son cycle de production. Ce choc a de surcroît catalysé indirectement une réévaluation drastique du coût du risque climatique. Dans un marché très concurrentiel, le secteur n'est pas en mesure de répercuter immédiatement ce double impact d'ampleur sur les assurés. Les assureurs dommages sont donc ainsi pris en étau, et sont confrontés à une incertitude plus grande sur les risques à venir, ce qui va mettre leur rentabilité et leur capital sous pression.

Un contexte structurellement inflationniste

Avant même de subir la résurgence sévère de l'inflation, les assureurs dommages en France, comme dans toutes les économies développées, subissaient déjà un contexte inflationniste spécifique.

Tendanciellement, la hausse du coût des réparations automobiles (+ 4,7 % par an en moyenne entre 2017 et 2021 ⁽¹⁾) et celle du coût de la construction (+ 2,8 % par an en moyenne entre 2017 et 2021 ⁽²⁾) dépassent

nettement en France l'inflation des prix à la consommation (+ 1,4 % par an en moyenne sur la même période). De surcroît, la fréquence et l'intensité des catastrophes naturelles s'accroissent fortement en France : ainsi leur coût assuré se montait à 2,8 Md€ par an en moyenne entre 2010 et 2019, et à 3,5 Md€ entre 2016 et 2021 ⁽³⁾.

Malgré cette forte dynamique des coûts d'une part importante des intrants de l'assurance dommages, les assureurs français ont pu maintenir l'évolution du prix des contrats d'assurance auto et multi-risque-habitation (MRH) à un niveau peu différent de l'inflation. Ainsi la prime moyenne de l'assurance auto augmentait de 1,3 % par an entre 2017 et 2021, et

celle de la MRH de 1,6 % (4). Cette relative capacité d'absorption de cette inflation des intrants tient aux efforts de productivité des assureurs (notamment par l'utilisation grandissante du digital et l'utilisation naissante de l'intelligence artificielle), à l'absorption des pics de pertes (notamment celles liées aux catastrophes naturelles) par les réassureurs, ces derniers ayant de surcroît maintenu jusqu'en 2022 en Europe des conditions de réassurance assez stables en prix comme en couverture (cf. ci-dessous).

Le choc d'inflation que nous connaissons aujourd'hui intervient donc dans un contexte déjà tendu.

Un impact direct très négatif à court terme

■ Un impact immédiat, du fait du cycle inversé de production

L'assurance dommages se caractérise par « l'inversion du cycle de production ». Autrement dit, l'assureur fixe le prix des contrats et l'encaisse avant de débours ses prestations. Ainsi un surcroît imprévu d'inflation vient grever sans recours possible la marge, toutes choses égales par ailleurs.

Ainsi, en France, le coût des réparations automobiles a augmenté de près de 8 % en 2022 (5), soit environ 3 points au-dessus de la tendance. Pour avoir une idée de l'impact financier pour les assureurs auto, il suffit de savoir que les réparations représentent environ 60 % des déboursements au titre des contrats, et que la marge technique (6) des assureurs en 2021 pour cette branche était de 1,7 point (7)...

De même, la progression du coût de la construction au troisième trimestre 2022 était en rythme annuel de 8 % (8), soit plus de 5 points au-dessus de la tendance. Et la part des réparations représentent plus des trois quarts des déboursements au titre

des contrats MRH, dont la marge technique était de 0,7 point en 2021 (9).

Ainsi, cet impact est de nature à plus qu'effacer la marge technique des assureurs.

■ L'impact incertain sur les branches longues

En ce qui concerne les dommages corporels et la responsabilité civile (RC), les délais entre encaissement des primes et dépenses en indemnisation sont beaucoup plus importants. Et donc l'impact est potentiellement plus important a priori. Voici une illustration simplifiée afin de donner quelques ordres de grandeur, fondée sur un portefeuille théorique de garantie RC anticipé comme devant donner lieu à des indemnisations annuelles constantes en termes réels pendant dix ans, dans un contexte d'inflation anticipée constante de 2 % et de taux d'intérêt lors de sa constitution, à toutes échéances, de 1 %, et à marge anticipée nulle. Si au lendemain de la constitution du portefeuille, l'inflation annuelle passe à 7 %, pour revenir dès l'année suivante sur sa tendance initialement anticipée, la marge du portefeuille devient négative, de l'ordre de -5 %. Si le choc sur l'inflation au lendemain de la constitution du portefeuille est permanent, l'inflation passant durablement à 4 %, la marge devient négative, de l'ordre de -12 %.

Cet impact négatif ne concerne pas que la production courante, mais aussi les portefeuilles plus anciens : les provisions deviennent en effet insuffisantes et doivent être rechargées. En reprenant le même portefeuille évoqué ci-dessus, mais constitué il y a cinq ans, l'impact d'un pic temporaire d'inflation à 7 % sur l'insuffisance des provisions est de l'ordre de -6 %.

Cela dit, le prix des indemnisations que génèrent ces garanties n'est que peu lié aux prix à la consommation, au moins à court terme. Une part importante de ces indemnisations est liée à des frais médicaux, ou des capitaux ou rentes à verser, dont le montant est déterminé ou influencé par les décisions judiciaires et par les taux d'intérêt. Il est difficile de savoir dans

quelle mesure ce contexte inflationniste sera pris en compte par les juridictions, et à quel rythme. S'agissant des capitaux et rentes, ce montant devrait rationnellement évoluer avec les salaires et le taux d'intérêt réel à long terme, deux grandeurs dont il est encore difficile d'anticiper l'évolution à moyen terme. Et en tout état de cause, l'impact sera retardé. Au total, à court terme, l'impact sera la résultante de deux phénomènes en sens opposés : le montant des provisions sur les rentes va bénéficier d'un allègement du fait de la hausse des taux d'intérêt (du fait de l'actualisation des flux futurs), et les provisions pour le reste donneront lieu à des rechargements pour prudence au regard de l'inflation à venir.

Un choc indirect sur les prix de la réassurance

Indéniablement, les risques de dommages liés aux catastrophes naturelles ont tendance à s'accroître fortement. Ceci vient du fait que le prix de l'immobilier et la concentration des constructions dans les zones à risques élevés (notamment les zones côtières) croissent rapidement ; et aussi du fait que la fréquence et l'intensité des catastrophes augmentent également rapidement du fait du changement climatique. Pour donner la mesure du phénomène, le coût mondial des dommages assurés liés aux catastrophes naturelles se montait à 60 Md\$ par an en moyenne entre 2013 et 2016, et à 140 Md\$ par an depuis 2017 ⁽¹⁰⁾.

Cela concerne notamment, en France comme en Europe, les périls naturels dits secondaires ⁽¹¹⁾ (grêles, inondations et sécheresse), relativement fréquents mais dont l'impact par évènement s'avérait généralement relativement limité. Ils ont pris désormais une autre dimension : l'inondation majeure intervenue en 2021 dans les pays germaniques, comme la série d'orages de grêle en France en 2022, viennent l'illustrer avec éloquence. Ainsi, les assureurs français ont subi une année record de sinistres climatiques, de l'ordre de 10 Md€ ⁽¹²⁾, soit trois fois plus que la

moyenne annuelle de ces dernières années, qui donneront lieu à indemnisation au moment même où l'inflation connaît un pic soudain, ce qui va mécaniquement augmenter encore l'impact négatif du choc.

Cependant, la « résonance » entre inflation et coût des catastrophes naturelles passe aussi par un autre mécanisme, dont les effets vont subsister. En effet, la résurgence de l'inflation a donné lieu logiquement à une forte réaction des banques centrales, provoquant une remontée spectaculaire des taux d'intérêt. Ce mouvement a eu un impact majeur sur le secteur de la réassurance, en réduisant drastiquement les capitaux disponibles, par un double canal :

- la plupart des réassureurs fonctionnent dans un système comptable (IFRS, US Gaap...) qui inscrit les titres d'investissement en valeur de marché. L'essentiel des actifs des réassureurs étant des obligations, la valeur de leur portefeuille d'investissement s'est soudainement contractée, réduisant mécaniquement leurs fonds propres ;
- la réassurance connaissait depuis plus de dix ans un afflux de capitaux dits alternatifs. Il s'agit de véhicules d'investissement venant en soutien des activités des réassureurs : en échange d'un rendement assorti d'une prime de risque, ces capitaux participent aux pertes éventuelles sur des portefeuilles de contrats de réassurance sélectionnés, pour une grande part des couvertures de risques de catastrophes naturelles. L'engouement progressif pour ces produits provenait de la diversification des risques qu'ils offrent, et surtout d'un rendement espéré attractif au moment où les taux d'intérêt à long terme s'aventuraient dans des territoires négatifs. Ce phénomène a créé une relative abondance de capital pour le secteur, et a pesé ainsi à la baisse sur les prix de la réassurance. C'est ce qui explique que les assureurs ont pu bénéficier jusqu'à l'année dernière en Europe d'une relative stabilité des prix de leur couverture en réassurance. Cet afflux de capitaux alternatifs s'est soudainement arrêté du fait de la hausse des taux d'intérêt (mais aussi de la piètre performance des véhicules d'investissement en question, du fait de la sinistralité climatique). Ainsi, les fonds propres des grands réassureurs se sont contractés

de 15 % jusqu'à près de 50 % pour l'un d'entre eux entre la fin 2021 et le troisième trimestre 2022 alors même que le stock de capitaux alternatifs disponibles baissait pour la première fois ⁽¹³⁾.

Dans ces conditions, alors que l'équilibre technique des réassureurs dommages s'érodait progressivement, l'abondance de capital empêchant la juste tarification de ce risque croissant, le marché de la réassurance s'est subitement retourné cette année en Europe, avec une hausse des prix de l'ordre de 40 % pour les risques naturels, parfois au-delà de 100 %.

Ainsi, les assureurs dommages subissent également une hausse soudaine du prix de leur réassurance, au même moment où le choc d'inflation les heurte.

Des effets qui devraient perdurer à moyen terme

Si les conséquences à court terme, directes ou indirectes, sont largement négatives pour les assureurs, qu'en est-il à moyen terme ?

■ Les prix : une incertitude « disparue » qui renaît

Les assureurs comme tous les acteurs économiques s'étaient progressivement installés dans le confort de la remarquable stabilité des prix que nous avons connue pendant quinze ans. Confort au sens où l'incertitude sur l'évolution des prix à venir avait quasiment disparu. Les illustrations de l'impact des changements de rythme des prix sur les assureurs évoqués ci-dessus montrent leur ampleur potentielle singulière. Si l'on s'en tient aux prédictions rassurantes des autorités monétaires, à savoir un retour rapide à la stabilité des prix ⁽¹⁴⁾, l'épisode que nous connaissons actuellement ne serait qu'une parenthèse. Cependant, il est fort à craindre que l'incertitude sur les prix futurs va perdurer, tant l'instabilité géopolitique, les phénomènes de « dé-mondialisation » et la

perturbation du secteur de l'énergie aux prises avec la transition écologique ne semblent pas prêts de se dissiper. Les assureurs vont devoir y faire face sur le moyen terme, autrement dit vont devoir réincorporer cette incertitude dans le prix des contrats d'assurance... avec là encore l'impossibilité de le faire rapidement du fait du caractère très concurrentiel du marché de l'assurance dommages et d'un pouvoir d'achat en baisse.

■ Un coût de la réassurance qui va rester élevé

Le marché de la réassurance est souvent décrit comme cyclique. Ceci laisserait augurer que la tension actuelle du marché va s'estomper. S'il est possible que ce pic s'atténue quelque peu, il n'en reste pas moins que le prix de la réassurance dommages va rester nettement plus élevé que par le passé, l'impact du changement climatique étant désormais indéniable (cf. ci-dessous). Il convient de noter que non seulement les prix de la réassurance des catastrophes naturelles ont augmenté, mais aussi que la structure de ces couvertures a fortement évolué : les réassureurs ont cherché à réduire leur exposition aux périls secondaires, soit par des exclusions, soit par des relèvements importants des points d'attachement (autrement dit une augmentation forte de la franchise). Ce qui signifie que les assureurs vont devoir supporter eux-mêmes une plus grande part du risque de catastrophe naturelle qu'auparavant, ce qui là aussi va contribuer à mettre sous tension leur capital.

■ Des taux d'intérêt réels plus élevés ?

La remontée forte des taux d'intérêt va contribuer à compenser pour partie ces effets négatifs grâce à des revenus financiers plus élevés. Cet effet positif ne va cependant se produire que progressivement, au fur et à mesure du renouvellement des stocks d'obligations détenues. A plus long terme, c'est le niveau des taux d'intérêt réels qui va décider du caractère positif ou négatif de l'impact sur les assureurs. Or l'incertitude

reste grande à ce propos : d'un côté le niveau de dettes des Etats européens et le besoin d'augmentation forte des dépenses militaires pourraient les pousser à favoriser l'inflation, arme apparemment indolore pour réduire le ratio dette/PIB ; de l'autre la BCE a le mandat clair de lutter contre l'inflation... Il est en tout état de cause probable que les taux d'intérêt réels à long terme restent à tout le moins faibles, leur niveau étant lié à long terme à la croissance potentielle, qui reste limitée en Europe en l'absence de dynamisme démographique et de gains de productivité substantiels.

Conclusion

Ainsi les assureurs font face à la montée forte et soudaine des coûts sous-jacents à une part importante de leurs dépenses, et à l'augmentation forte des risques climatiques qui va se poursuivre ⁽¹⁵⁾ et dont le coût va désormais se refléter dans les prix de la réassurance. Ils vont devoir aussi appréhender une plus grande incertitude à venir sur l'évolution des prix et des taux d'intérêt. Ceci exigerait que le prix des assurances dommages augmente fortement et rapidement. Cependant, les assureurs sont confrontés à un marché très concurrentiel, et à des clients, en particulier les ménages, dont le pouvoir d'achat baisse. L'impact ne sera pas négligeable pour les ménages, l'assurance dommages proprement dite (hors santé) pesant 4,4 % de leur panier annuel de dépenses ⁽¹⁶⁾. La correction des prix ne sera donc que progressive. En attendant, la rentabilité des assureurs, et leur niveau de capitalisation, vont se retrouver sous pression.

Ce cas de l'assurance dommages est une illustration du défi auquel est confrontée notre société. La montée des périls géopolitiques (dont le choc d'inflation est une conséquence) et des périls climatiques à un coût élevé, comme les mesures pour y faire face : transition énergétique, augmentation majeure des

dépenses militaires... et assurance. Et ce sont les ménages qui devront assumer in fine ce coût.

Notes

1. *Evolution du coût de la réparation automobile, Association Sécurité et Réparations Automobiles (SRA).*

2. *Indice du coût de la construction, Insee.*

3. *Source : France Assureurs.*

4. *Sources : France Assureurs et calcul de l'auteur.*

5. *Source : SRA.*

6. *Marge technique : primes nettes - sinistres - charges de gestion/primes nettes.*

7. *Source : France Assureurs.*

8. *Source : Insee.*

9. *Source : Insee.*

10. *Gallagher Re Natural Catastrophe Report 2022, Gallagher Re, January 2023.*

11. *Par opposition aux périls primaires, catastrophes de très haute intensité et à faible probabilité : tremblements de terre majeurs, ouragan en Amérique du Nord, grandes tempêtes hivernales en Europe comme Lothar et Martin en décembre 1999.*

12. *Déclaration de la Présidente de France Assureurs du 26 janvier 2023.*

13. *AON: Reinsurance Market Dynamics, January 2023.*

14. *Autrement dit des prix à la consommation évoluant entre 0 et 2 %, conformément au mandat fixé à la BCE par l'Union européenne.*

15. *Voir « Livre blanc Covéa : changement climatique et assurance, quelles conséquences sur la sinistralité à horizon 2050 ».*

16. *Source : Insee.*

QUELS SONT LES IMPACTS DES ÉVÉNEMENTS MACROÉCONOMIQUES SUR L'ACTIVITÉ D'ASSURANCE ?

Hughes Aubry

Membre du Comité Exécutif, Generali France

Président, Generali Luxembourg

Nous traversons une période extraordinaire au sens étymologique, c'est-à-dire une série d'événements hors du commun. Simultanément et depuis le début de la décennie 2020, nous subissons concrètement les effets du changement climatique, nous affrontons les conséquences d'une pandémie d'une ampleur inédite depuis la grippe espagnole du siècle dernier et celles d'une guerre à haute intensité en Europe qui fragilise nos économies. Nous sommes ainsi confrontés à une conjonction de risques qui s'alimentent pour devenir un système, dans un environnement de taux très bas ou très volatiles. Dit autrement, les risques auxquels notre pays est exposé - et que les assureurs s'engagent à couvrir - ont changé d'échelle, ils sont plus intenses et plus fréquents. Malgré ces risques majeurs pour l'Europe et la France que nous analyserons en détail, l'assurance vie, épargne préférée des Français, se transforme et se diversifie au service des entreprises, de l'économie réelle et des transitions sociale et climatique.

Un système de risques

■ Le risque climatique

Le principal risque structurel auquel nous sommes confrontés est le risque climatique. L'été 2022 que nous avons connu en France avec les incendies, les températures caniculaires, les phénomènes de grêle et de grande sécheresse a fait prendre conscience au plus grand nombre de l'urgence dans laquelle nous nous trouvons. Le réchauffement climatique s'est ainsi matérialisé au-delà des discours et des engagements

pris lors des différentes COP (21 à Paris et 26 à Glasgow). Les assureurs sont au premier rang pour mesurer et prendre leur part en la matière. En effet, nous indemnisons les dommages liés aux aléas naturels et nous constatons une augmentation constante de leur intensité et de leur fréquence. Ainsi depuis 2000, notre pays a connu déjà six années de sécheresse extrême (2003, 2011, 2017, 2018, 2020, 2022) avec une accélération préoccupante ces six dernières années. Dans ce contexte historique, la « grande canicule » de 2003 avec le choc de surmortalité des seniors (plus de 15 000 cas en France), est rétroactivement un événement certes majeur mais d'ampleur bien inférieure à celle observée en 2011 et 2022.

A ces impacts qui structurellement menacent l'équilibre du régime des catastrophes naturelles (régime des CatNat), il convient d'ajouter bien sûr les impacts de tous ordres sur les nombreux assurés sinistrés, comme les habitants de maisons individuelles de plus en plus sujettes au phénomène de « retrait-gonflement des argiles » (RGA) qui crée des dommages irrémédiables sur la structure même du bâtiment (voir tableau 1). Ces impacts cumulés font de ce phénomène complexe un véritable sujet de société, qui n'a pas encore trouvé de cadre complet d'intervention et de financement pour prévenir les désordres et y mettre fin à un coût supportable pour la communauté des assurés.

Nous avons conscience que le risque climatique va s'accroître dans les années à venir. France Assureurs s'est livrée à un exercice de prospective à horizon 2050 sur le coût du risque climatique pour les assureurs en couvrant quatre grands phénomènes : la sécheresse, l'inondation, la submersion marine et la tempête. Au total, le montant des sinistres dus aux événements naturels pourrait atteindre 143 milliards d'euros en cumulé entre 2020 et 2050, soit une augmentation de 93 % – c'est-à-dire 69 milliards d'euros de plus – par rapport à la période 1989-2019. Conscients de l'urgence de la situation, les assureurs se mobilisent et développent des unités de prospective à l'image du Generali Climate Lab qui modélise les risques climatiques à l'échelle des territoires en s'appuyant sur le *big data* et l'intelligence artificielle. C'est la mobilisation de tous, pouvoirs publics, monde académique et entreprises, avec pour objectif d'anticiper davantage et de mettre en place des programmes de prévention, qui permettra de créer une véritable culture du risque

climatique au sein de la société et de faire des assurés, les acteurs de leur propre résilience.

A l'autre bout de la chaîne, au travers de nos investissements, nous avons aussi en tant qu'investisseurs institutionnels de long terme, une responsabilité sur le financement de l'économie et l'investissement ou non dans certains secteurs. Nous devons être vigilants à ne pas financer aujourd'hui des activités susceptibles d'affecter profondément les équilibres environnementaux et dont nous aurons demain à supporter les effets néfastes, et les coûts. Dès 2019, quarante-six investisseurs institutionnels représentant 3,8 trillions d'euros d'actifs, se sont engagés au sein de la *Net-Zero Asset Owner Alliance* sous l'égide des Nations Unies à limiter les émissions de carbone indirectement générées par leurs investissements. En 2019 puis 2020, les gérants d'actifs dans le cadre de la *Net-Zero Asset Manager Initiative* et les banquiers avec la *Net-Zero Banking Alliance* ont pris successivement des engagements similaires. Depuis juillet 2021, les huit grands assureurs et réassureurs (Axa, Aviva, Generali, Allianz, Munich Re, Scor, Swiss Re et Zurich Insurance Group) se sont regroupés au sein de la *Net-Zero Insurance Alliance*, et s'engagent désormais également au passif à faire évoluer leurs portefeuilles de souscription pour ne plus générer, en net, d'émissions de gaz à effet de serre d'ici 2050.

■ La pandémie de Covid-19

Le deuxième événement macroéconomique qui nous a affectés directement est la pandémie de Covid-19. Aucun pays, aucun gouvernement, n'était manifeste-

Tableau 1 - Communes et maisons individuelles exposées au « retrait-gonflement des argiles »

Années de sécheresse extrême	Nb de communes (*)	Nb de maisons individuelles (**)
2003	15 891	3,1 millions
2011	27 506	6,6 millions
2022	24 874	6,1 millions

(*) : sur un total d'environ 33 000 communes (hors Outre-mer)

(**) : sur un parc national de 10,4 millions de maisons individuelles construites en zone d'aléa fort à moyen (source DGPR)

Source : Mission des Risques Naturels, novembre 2022.

ment préparé à affronter une situation de cette ampleur, aussi globale et systémique. En France, la période de confinement a « éteint » l'économie pendant plus de deux mois et les phénomènes de contagion ont perturbé durablement les chaînes de production, au point de remettre en cause les fondements de la mondialisation. Les gouvernements ont déployé des mesures d'accompagnement importantes, incarnées en France dans le « quoi qu'il en coûte ». Injecter suffisamment de liquidités, auprès des entreprises et des ménages, était nécessaire pour éviter que les « moteurs » de l'investissement et de la consommation ne se bloquent, entraînant faillites et précarité. Ces mesures de protection, aussi indispensables soient-elles, ont eu des impacts sur les grands équilibres des assureurs et leur potentielle récurrence n'est pas tenable. Le coût de la crise sanitaire aura été sans précédent pour les finances publiques. A la mi-2022, le Comité européen du risque systémique (ESRB) estimait que les diverses mesures de soutien des États membres représentaient, en cumulé, 20,7 % du PIB, hors moratoire de dette (1). Il ne s'agit pas d'un coût fiscal net, puisque plus de la moitié des mesures consistait en garanties de dettes. Reste que la dette publique aura bien explosé, par exemple en France de plus de 630 milliards d'euros entre fin 2019 et 2022. Au-delà des mesures de solidarité et de la mobilisation de la profession au côté des pouvoirs publics, c'est l'assurabilité même du risque de pandémie qui se pose. A l'image des catastrophes naturelles enregistrées sur 2022, comment assurer des risques dont l'intensité et/ou la fréquence sortent du cadre normatif, voire deviennent systémiques ? Ainsi, les pertes d'exploitation des entreprises suite aux dégâts engendrés par la Covid-19 étaient estimées en avril 2020 à 60 milliards d'euros, soit plus que les fonds propres de l'ensemble des assureurs non-vie français (2).

■ La guerre en Ukraine

Au-delà de la dimension humaine dramatique, la guerre en Ukraine a provoqué un choc sur le marché de l'énergie responsable en grande partie de la forte inflation que nous connaissons. Les coûts collatéraux du conflit, notamment en matière énergétique, ont

alourdi la note du « quoi qu'il en coûte ». La dette publique française dépasse désormais 3 000 milliards d'euros, à 113,4 % du PIB à l'automne 2022, contre 97,4 % fin 2019. Ce soutien fiscal, combiné à un assouplissement quantitatif massif de la BCE (hausse de son bilan de plus de 4 000 milliards d'euros entre mars 2020 et mi-2022), aura participé à la flambée inflationniste qui a poussé les taux longs à la hausse, de 0 % fin 2021 à environ 2,80 % pour le 10 ans OAT actuellement. La question est de savoir si cette hausse est pérenne. La BCE est engagée pour ramener l'inflation vers son objectif de 2 %. Le taux 10 ans réel (OAT indexées sur l'inflation européenne) se négocie actuellement autour de 0,40 %, après avoir passé l'essentiel des huit dernières années en territoire négatif. Une fois le choc inflationniste passé, il est à craindre que la dette publique élevée de nombreux pays européens ne conduise à une politique de restriction financière visant à protéger la soutenabilité de cette dette – via des taux réels extrêmement bas voire négatifs. Or les taux d'intérêt sont une composante principale des grands équilibres des assureurs. A la fois une source de refinancement majeur pour leur équilibre financier, mais aussi une composante principale de la gestion actif/passif des fonds euros. Le niveau absolu des taux et leur volatilité ont un impact majeur sur la solvabilité des assureurs.

Dans son document d'analyse à fin S1 2022, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) soulignait une amélioration du ratio de solvabilité des organismes Vie et mixtes qui ressortait au niveau de 259 %, en hausse de 12 points par rapport à fin 2021 (voir tableau 2). La forte hausse des taux d'intérêt a entraîné une baisse des actifs mais surtout une baisse des passifs bien supérieure à l'échelle du marché. Si le ratio moyen du marché devrait rester confortable en dépit de la hausse de 100 points de base de l'OAT 10 ans sur le dernier semestre 2022, son évolution pourrait être très hétérogène d'un acteur à l'autre, notamment en raison de :

- décisions stratégiques d'investissement différentes (couvertures de taux, rééquilibrages de portefeuille, ajustements de durée...)

- spécificités des portefeuilles et donc exposition au risque de rachat sur le fonds Euros qui augmente plus ou moins fortement face à la concurrence d'offres à taux garantis (DAT, livrets, taux promotionnels...);
- choix de modélisations optimisés pour des environnements de taux bas, voire très bas, qui s'adaptent parfois mal à la rapide remontée des taux que nous vivons.

d'union nécessaire pour soutenir les PME et ETI qui constituent l'essentiel du tissu économique français.

Grâce à cette transformation en profondeur, l'assurance vie donne désormais accès au plus grand nombre à des investissements réservés traditionnellement aux institutionnels. C'est la possibilité pour tout épargnant d'apporter des fonds propres, des quasi-fonds propres ou encore de la dette privée, aux petites et moyennes entreprises françaises.

Financer l'économie réelle et les transitions : une priorité

Le financement de l'économie réelle et l'accompagnement des transitions constituent par conséquent des priorités pour les gouvernements. L'assurance vie en France, avec plus de 1 900 milliards d'euros de stock, représente une manne immédiatement mobilisable pour la transformation de nos sociétés. L'Etat s'est montré volontariste en votant en 2019 la Loi Pacte. Son objectif est de permettre aux entreprises d'avoir plus facilement accès à des fonds propres indispensables à leur développement. Ainsi la loi facilite l'accès à des financements diversifiés (entrée en bourse, capital-investissement mais aussi *crowdfunding* et ICO) et oriente l'épargne des Français vers les fonds propres des entreprises pour financer l'innovation et la croissance à venir. Au-delà des supports « classiques » cotés, le Code des assurances s'est enrichi pour donner davantage de place à l'investissement non coté, trait

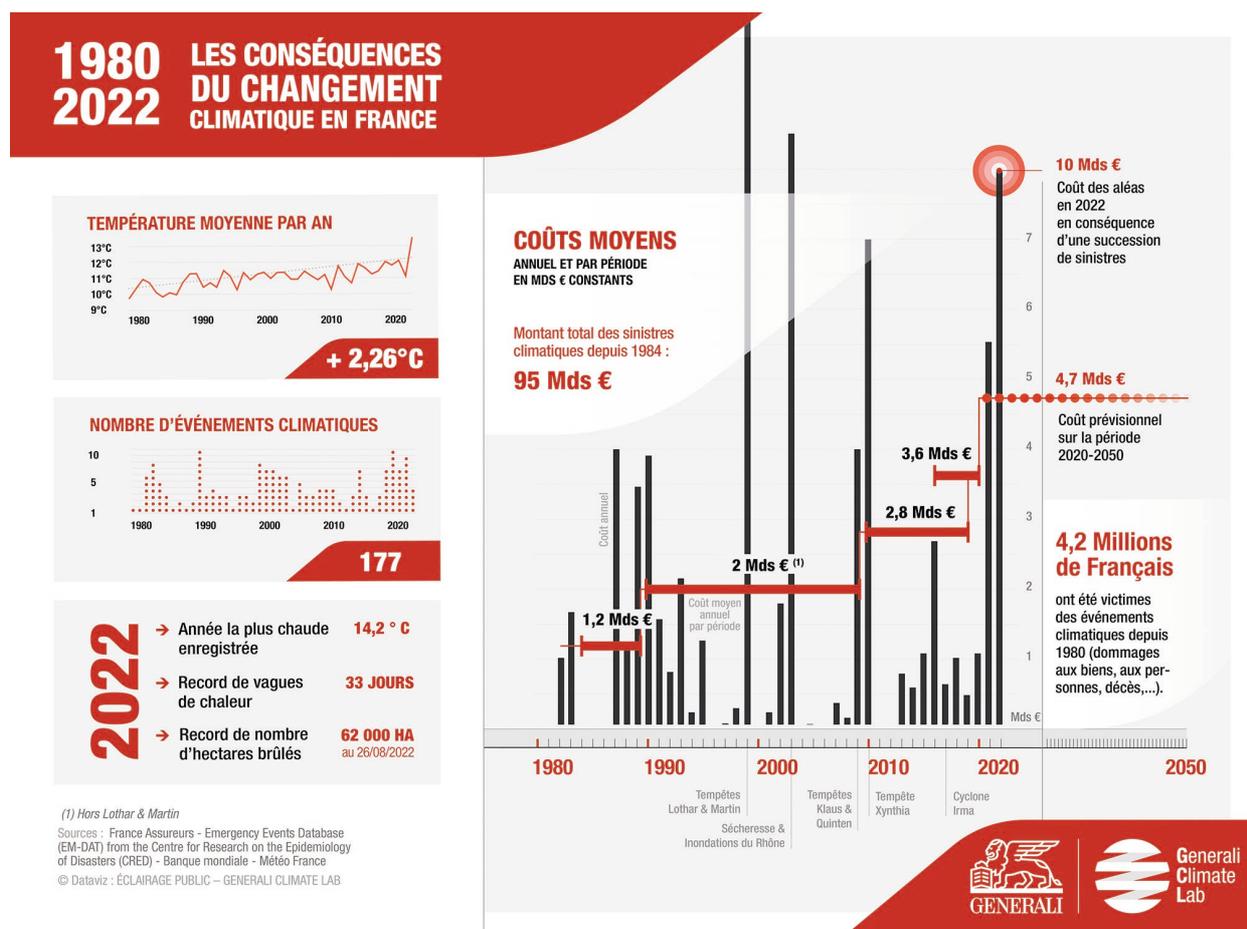
Les assureurs se sont saisis de ces opportunités pour transformer les produits d'épargne et les orienter davantage vers l'intérêt général et l'économie réelle. Les défis et les risques auxquels nous sommes confrontés nécessitent des investissements massifs et la création de nouveaux produits d'épargne. Les enjeux de transition climatique sont au cœur des choix d'investissement socialement responsables pour une relance verte et inclusive, pour investir dans des modèles industriels décarbonés et d'économie circulaire, dans la qualité de l'air et la qualité de vie. Entre 2020 et 2021, les encours d'unités de compte labellisées « finance durable » sont passés de 93 à 124 milliards d'euros, soit une progression de 33 %. S'il est nécessaire d'aller plus loin, notamment sur le volet de la transition environnementale (cf. rapport du think tank The Shift Project), ne négligeons pas les atouts de cette assurance vie « nouvelle génération ». Par essence elle s'intéresse au temps long, elle a la capacité de mobiliser dans la durée des sommes significatives et représente l'outil principal de gestion de l'épargne des Français.

Tableau 2 – Evolution des taux d'intérêt et solvabilité

Mds€	31/12/2020	30/06/2021	31/12/2021 (1)	30/06/2022 (2)	(2-1)/(1)
Provision techniques Vie hors UC et hors Santé	1 760	1 651	1 704	1 458	- 14 %
Fonds propres	371	360	410	400	- 2 %
Ratio de Solvabilité des organismes Vie et mixtes	234 %	245 %	247 %	259 %	5 %
Ratio de Solvabilité de l'ensemble des organismes	242 %	251 %	253 %	263 %	4 %

OAT 10 ans	- 0,34	0,13	0,2	1,96
TRA des actifs	2,08		2,2	

Source : Situation des assureurs soumis à Solvabilité 2 en France - ACPR.



Cette nouvelle génération d'assurance vie à l'épreuve du temps et des changements

Nous devons veiller dans la période actuelle à préserver le potentiel de l'assurance vie et la puissance des unités de compte dans le financement de l'économie réelle. Depuis 2022, le passage du « quoi qu'il en coûte » pour relancer l'économie au « quoi qu'il en coûte » pour maîtriser l'inflation, a des conséquences immédiates sur des hausses de taux significatives de la part des banques centrales. La remontée brutale des taux d'intérêt constatée cette année - passant de 0 % à 3 % - pour contenir une inflation en Europe inconnue depuis près de quarante ans, a eu pour corollaire la

hausse des livrets administrés, des livrets bancaires des comptes à terme, et dans une moindre mesure des taux servis par les assureurs au titre de 2022. Si c'est bien entendu une excellente nouvelle pour les épargnants, force est de constater qu'aucun de ces taux ne permet de combler l'érosion nette de pouvoir d'achat face à l'inflation constatée en 2022 (+ 5,2 %). Par ailleurs, si la dimension structurelle de la hausse des taux est certaine, sa dimension conjoncturelle n'est pas à négliger au regard du contexte très spécifique de 2022.

Toutefois, cette remontée des taux servis ne devrait pas modifier la tendance structurelle d'une proportion toujours plus importante des souscriptions en unités de compte. Dans ce monde incertain et en transition, cette nouvelle génération d'assurance vie est une chance pour l'économie française. L'assurance

vie a un rôle sociétal et une responsabilité dans le financement d'une croissance plus durable, respectueuse des grands équilibres climatiques et de société. D'ores et déjà, l'action des assureurs va dans ce sens : 61 % des provisions issues de l'assurance vie (soit 1 480 milliards d'euros) financent directement l'économie réelle. La responsabilité des acteurs doit entretenir cette dynamique.

Conclusion

En tant qu'assureurs, la concomitance de ces crises majeures a un impact direct sur nos métiers et nous incite à repenser nos modèles, tant sur la couverture des risques du quotidien que sur notre rôle d'investisseur de long terme. Depuis quelques années, nous nous réinventons pour nous adapter aux urgences du monde actuel et aider l'économie à absorber les chocs tout en préservant

notre solidité financière. De ce point de vue, les publications des différents acteurs seront particulièrement éclairantes pour apprécier précisément l'impact de la violente hausse des taux et la richesse des défis qu'elle pose au marché français de l'assurance. La présence des assureurs au cœur de l'économie est capitale pour penser le long terme et accompagner les transitions. Face à ces risques, ils sont les ceintures de sécurité de l'économie et les moteurs d'une relance durable et responsable.

Notes

1. *"Fiscal Support And Macroprudential Policy – Lessons From The Covid-19 Pandemic"*, European Systemic Risk Board, 2022.

2. *Source : France Assureurs.*

L'ASSURANCE-CRÉDIT FACE AUX CHOCS MACROÉCONOMIQUES

Carine Pichon

Directrice générale pour la région Europe de l'Ouest, Coface

Nicolas Garcia

Directeur commercial, Groupe Coface

Frédéric Wissocq

Directeur de la souscription Europe de l'Ouest, Coface

Produit relativement méconnu, l'assurance-crédit vise à accompagner les entreprises dans leur développement, tant sur leur marché domestique qu'à l'international, non seulement en les informant en continu sur la santé financière de leurs partenaires commerciaux, mais aussi en les indemnisant en cas d'impayé et en recouvrant leurs créances commerciales. Éprouvé quel que soit l'environnement macroéconomique, son apport l'est encore plus durant les phases de retournement conjoncturel, au cours desquelles l'assureur-crédit peut offrir à ses clients un regain de visibilité et leur permettre d'absorber une partie du choc.

Pour revenir aux origines de l'assurance-crédit, il appartient de remonter à la fin du XIX^e siècle et de traverser l'Atlantique. Fragilisées par l'alternance de périodes de forte croissance suivies de violentes récessions, quelques entreprises américaines se mettent en quête d'un dispositif qui leur permettrait de sécuriser leur activité, en amortissant ces chocs macroéconomiques. Convaincues du potentiel d'un tel produit, des institutions financières créent alors la *credit insurance*. Si cette dernière prend rapidement son essor aux Etats-Unis, il faudra patienter

jusqu'à la fin des années 1920 pour que cette innovation commence à émerger en Europe. Or, près de cent ans après son apparition sur le Vieux Continent, et alors même que le marché mondial de l'assurance-crédit est actuellement dominé par des acteurs européens, dont Coface, force est de constater que cette solution reste trop peu utilisée et, surtout, relativement méconnue. Selon les estimations de l'*International Credit Insurance & Surety Association* (ICISA), moins de 15 % du commerce mondial est protégé par l'assurance-crédit.

Un rôle de prévention

Depuis sa naissance, sa mission n'a pourtant pas changé. Produit à cheval entre le monde bancaire et celui de l'assurance traditionnelle, l'assurance-crédit consiste à aider les entreprises à piloter leur poste clients, de manière à ce qu'elles puissent saisir de nouvelles opportunités commerciales, tout en minimisant, autant que faire se peut, leurs risques de contreparties. Une problématique loin d'être superflue : en moyenne, le poste clients représente en effet près d'un tiers de l'actif du bilan des sociétés, et parfois bien davantage selon les secteurs d'activité. Dans ce contexte, on comprend aisément que le moindre impayé peut vite fragiliser, voire hypothéquer, la solvabilité d'une entreprise. En dépit de cette épée de Damoclès, la gestion de cet actif se révèle cependant très souvent déficiente... si ce n'est inexistante ! Une multitude de facteurs tend à l'expliquer, comme par exemple sa forte capillarité (grand nombre de clients et de factures), la conviction que l'horizon court-termiste du délai de règlement de la facture rend le risque d'impayé limité, ou encore la complexité à recueillir des informations pertinentes sur la santé financière et le comportement de paiement de ses (futurs) partenaires. Cette dernière tâche se révèle d'ailleurs d'autant plus délicate à exécuter que la qualité de crédit d'une entreprise peut, aujourd'hui plus que jamais, être affectée par une diversité de risques extra-financiers et exogènes, tels que les risques social, politique et, de plus en plus, environnemental, qu'il importe de prendre en compte dans son analyse (voir encadré).

L'assureur-crédit est justement là pour remédier à tous ces écueils. Fort d'une base de données abondante – Coface dispose d'un long historique d'informations financières sur plus de 100 millions d'entreprises dans le monde ! –, cet acteur a d'abord pour rôle d'informer ses clients de l'état de santé de ses partenaires domestiques et étrangers, avec un suivi de son évolution en temps quasi réel. Pour cela, il s'appuie sur la combinaison d'équipes expertes dans l'évaluation du risque d'une part, et de la technologie d'autre part,

La délicate prise en compte des risques environnementaux

Garantissant des créances clients dont la durée s'étend de quelques semaines à quelques mois, l'assureur-crédit a vocation à couvrir des risques de court terme. Ce constat ne l'empêche toutefois pas de prendre en compte, dans sa méthodologie d'appréciation de la solidité financière de chaque entreprise, des critères de moyen et long terme. C'est le cas, tout particulièrement, du risque, ou plutôt des risques, de nature environnementale. Entre la fréquence de plus en plus rapprochée et l'intensité de plus en plus forte des risques physiques (catastrophes naturelles résultant des changements climatiques) d'une part, et la multiplication des risques de transition (inflation réglementaire, changements de normes de consommation, pressions de la société civile...) d'autre part, les effets sur le risque de crédit des entreprises sont, il faut le dire, aussi divers que variés. Afin de les appréhender au mieux et de les anticiper le plus en amont possible, Coface a conçu le *Green Business Assessment*. Cet indicateur exclusif est systématiquement utilisé dans le cadre de nos évaluations des risques pays et des risques sectoriels.

qui va rendre possible le traitement de milliards de données et l'automatisation croissante de nombreuses prérogatives. *In fine*, la manne d'informations quantitatives et qualitatives transmises aux entreprises va non seulement contribuer à prévenir moult sinistres chez elles, mais aussi à leur permettre d'adapter leur politique de *credit management* en fonction de la situation individuelle de chaque client. Elle peut également s'avérer extrêmement utile dans la gestion du poste fournisseurs, en renseignant notamment sur leur degré de fiabilité.

Afin de soutenir l'activité de ses clients, l'assureur-crédit est ensuite là pour octroyer des garanties en cas d'impayés de leurs factures. Chacune de ces lignes de

garantie est propre à une seule contrepartie commerciale du client. Ainsi protégé, ce dernier peut dès lors choisir plus sereinement de consentir, ou non, des facilités de paiement à son partenaire. Tenant compte du profil de crédit de celui-ci, le montant de cette garantie est logiquement amené à évoluer dans le temps, de même que la décision de l'assureur crédit de maintenir, de réduire, ou de mettre fin à une couverture. Quotidiennement, ce sont près de 10 000 décisions de crédit qui sont entérinées par les équipes de Coface.

En cas de matérialisation d'un sinistre, enfin, le client est indemnisé dans le respect des conditions contractuelles. D'autres prestations peuvent aussi compléter l'offre des assureurs-crédit, à l'instar d'un service de recouvrement de créances. Dès qu'un impayé survient, l'assureur-crédit peut en effet intervenir rapidement pour recouvrer du mieux possible une créance, y compris d'ailleurs la partie de cette créance non garantie par l'assureur (voir encadré).

Un taux de rétention clients élevé

Il est fréquent d'entendre dire, à propos notamment des assurances relatives à la protection des biens et des personnes, qu'elles ne sont utiles qu'au moment où survient un incident ou un accident. Si ce sentiment est bien entendu contestable, il ne s'applique en tout cas absolument pas à l'assurance-crédit. De fait, en contractant les services d'un assureur-crédit, une entreprise doit rechercher d'abord l'accès à des conseils à forte valeur ajoutée, bien plus que la perspective de l'indemnisation en elle-même – même si cette dernière est clé. Un constat qui s'est de nouveau vu être corroboré lors de la période 2020-2022 : tandis que la menace d'impayés s'est effondrée à des niveaux historiquement bas sous l'effet des aides massives déployées par les Etats pour soutenir leur économie face à la pandémie de Covid-19, le groupe Coface a vu son taux de rétention clients se stabiliser à des niveaux très élevés (autour de 90 %).

Des impayés en majeure partie recouverts

Comme son nom le suggère, l'assureur-crédit a vocation, lorsqu'un de ses clients enregistre un impayé, à l'indemniser dans la limite de l'enveloppe garantie. Le versement de cette indemnité ne clôt toutefois pas la procédure de traitement du sinistre. S'ensuit en effet une phase de recouvrement du règlement non échu auprès de l'entreprise concernée qui, le plus souvent, porte ses fruits. En moyenne, Coface récupère plus de la moitié, en valeur, des sinistres indemnisés.

Précieux, donc, quelle que soit la conjoncture, les assureurs-crédit passent néanmoins systématiquement au révélateur lors des crises macroéconomiques. En pareilles occasions, ils sont, reconnaissons-le, rarement épargnés par les critiques, au motif supposé que le durcissement de leur politique de risques ne ferait qu'exacerber les difficultés de certains de leurs clients. Mais ce reproche relève, là encore, d'une méconnaissance de l'assurance-crédit. Etant lui aussi une entreprise privée, l'assureur-crédit doit effectivement veiller à assurer sa pérennité. En cela, sa vocation ne consiste pas à absorber l'intégralité des impacts d'un choc économique, mais à aider ses clients à traverser de tels cycles en encaissant une partie. Et c'est ce qu'il a toujours fait dans le passé, comme lors de la grande crise financière mondiale de 2008-2009 quand la profession avait enregistré les pires résultats de son histoire, avec des ratios sinistres sur primes nettement supérieurs à 100 %.

Une crise ne ressemble à aucune autre

Au cours des dernières décennies, les chocs macroéconomiques ont été nombreux. Outre l'épisode provoqué par la crise des *subprimes*, on peut citer les crises pétrolières

des années 1970, la crise asiatique de la fin des années 1990, l'éclatement de la bulle Internet aux débuts du millénaire, les attentats du 11 septembre 2001, la crise des dettes souveraines dans la zone euro dix ans plus tard et, plus récemment, la pandémie de Covid-19, qui a provoqué en 2020 la plus grave récession depuis la Seconde guerre mondiale. Du point de vue de l'assurance-crédit, il est courant de retrouver, d'un choc à l'autre, quelques similitudes, en l'occurrence une augmentation de la sinistralité, un renchérissement des primes appliquées aux assurés crédit et une certaine réduction des niveaux de couverture accordés. Rien d'illogique, somme toute, dans la mesure où ces périodes sont généralement marquées par une envolée des défauts de paiement, ce qui pèse mécaniquement sur les performances opérationnelles de l'assureur-crédit. Du reste, sa décision de « désassurer » un risque est également dans l'intérêt de son client qui, bien qu'indemnisé en cas d'impayé, conserve systématiquement à sa charge une partie de la perte relative à la facture non échue (entre 5 et 10 %).

De là à imaginer une contraction brutale de l'accès à l'assurance-crédit au cours de ces phases de bas de cycle, il y a néanmoins un pas à ne surtout pas franchir. Car comme n'importe quelle autre entreprise commerciale, l'assureur-crédit a l'ambition d'élargir sa clientèle, ce qui suppose de fidéliser l'existante. Pour y parvenir, il se doit bien entendu de fournir une offre de qualité et compétitive – d'autant que le marché est très concurrentiel et essentiellement intermédié avec de nombreux courtiers –, mais aussi d'être perçu comme un partenaire de confiance, fiable. Or cette condition *sine qua non* requiert de sa part de la pédagogie, une communication de tous les instants et, surtout, une approche graduelle et proportionnée. Rétrospectivement, l'expérience des crises passées tend par ailleurs à démontrer le caractère contreproductif qu'auraient pu induire des arbitrages rendus « à chaud ». La crise sanitaire en constitue la parfaite illustration. Lorsque la plupart des gouvernements de la planète ont mis leur économie sous cloche, au printemps 2020, les modèles utilisés par les assureurs-crédit laissaient augurer une hécatombe sur le front des faillites, ce qui aurait dû, en théorie, nous conduire

à resserrer drastiquement nos conditions. C'était toutefois sans compter sur l'intervention inédite des Etats, dont l'action a abouti à l'extrême inverse.

Parce que les éléments déclencheurs d'une crise ne sont jamais identiques, et parce que les pouvoirs publics ont, depuis le choc de 2008-2009, saisi l'importance d'adresser une réponse forte face à un risque systémique, il importe de ne jamais chercher à tenter de répliquer les choix du passé et de se laisser le temps de la réflexion, sous peine de détruire de la valeur – entendons la valeur de la relation tissée au fil des ans avec nos clients. Ainsi, lorsque la Russie a envahi l'Ukraine en février 2022, nous avons, chez Coface, longuement analysé les impacts des mesures de rétorsion adoptées par la communauté internationale à l'encontre de la Russie, avant de contacter l'ensemble de nos clients exposés à des contreparties russes. En concertation avec eux, et de manière ordonnée, nous avons ensuite réduit notre exposition à ce marché de façon progressive. Une démarche appréciée qui, sur la durée, se révèle payante : l'ancienneté moyenne de notre portefeuille de clients avoisine quinze ans, signe que notre action durant les phases de choc donne largement satisfaction.

Quid de 2023 ?

Qu'en sera-t-il pour 2023 ? Alors que les prévisions de croissance à l'international restent orientées à la hausse, bien qu'en très nette décélération – Coface anticipe par exemple une progression du PIB mondial de + 1,9 % en 2023, après + 2,8 % en 2022 –, il apparaît à ce stade plus juste de parler de « retournement conjoncturel » que de « choc macroéconomique ». Il n'empêche, la dégradation de nombreuses variables macro et microéconomiques (hausse des défaillances d'entreprise et du nombre de sociétés dites « zombies », tensions sur les délais de paiement, inflation des prix énergétiques, difficultés croissantes dans l'accès au financement, recul de la consommation...), conjuguée à la persistance d'incertitudes sanitaires et géopolitiques (risque d'escalade dans le

conflit russo-ukrainien, tensions entre la Chine et Taïwan...), invitent à une vigilance renforcée de tout un chacun. Dont les assureurs-crédit. Dans ce cadre, il est probable que certaines garanties existantes doivent être revues à la baisse, voire temporairement supprimées. Les primes qui, rappelons-le, ont suivi depuis une vingtaine d'années une trajectoire baissière, pourraient également se renchérir marginalement, afin de tenir compte de cet environnement plus risqué.

Néanmoins, que les utilisateurs d'assurance-crédit se rassurent : après un exercice 2022 très positif en termes de performances, un groupe comme Coface dispose de ressources bilancielle significatives pour continuer d'accompagner ses clients dans leurs projets de développement. Comme à son habitude, l'appréciation des risques découlera d'une analyse approfondie de la situation individuelle des entreprises. Ce *modus*

operandi pourra dès lors se traduire par d'importantes disparités de nos notations au sein d'un même secteur d'activité, que celui-ci profite pleinement ou soit durement affecté par l'environnement macroéconomique. Autrement dit, toute dégradation notable de la situation d'un secteur d'activité et/ou d'un pays n'entraîne pas, et n'entraînera pas, de tour de vis généralisé.

« En partageant notre passion pour le commerce, nous collaborons avec nos clients pour bâtir des entreprises prospères, dynamiques et en croissance. Et en aidant à bâtir des entreprises plus fortes, nous contribuons au bon fonctionnement de l'économie. » Lors de périodes durant lesquelles la visibilité est troublée, rien de tel que de se reposer sur une boussole. Chez Coface, cette raison d'être est notre boussole.

4.

Etudes et débats

■ Pierre Martin

Le risque d'interdépendance des puissances

■ Arthur Charpentier et Laurence Barry

Y a-t-il une discrimination envers les pauvres ?

■ Olivier Gossner et Michael Florig

Double comptabilisation des frais de gestion sous Solvabilité II

Les débats de Risques

■ Corinne Cipièrre, Christine Erhel, Jérémie Peltier et Benoît Serre

Les nouveaux rapports au travail

Actualité de la Fondation du risque

■ Jérémy Hervelin

Comment orienter davantage les décrocheurs scolaires vers les missions locales ?

Livres

Mark Galeotti

The Weaponisation of Everything par Pierre-Charles Pradier

Luc Arrondel et Richard Duhautois

L'argent du football – Volume 1 – L'Europe par Carlos Pardo

Philippe Charlez

Les dix commandements de la transition énergétique par Pierre-Charles Pradier

LE RISQUE D'INTERDÉPENDANCE DES PUISSANCES

Pierre Martin

Agrégé d'histoire, docteur en histoire

« En développant des échanges avec des pays ouvertement opposés à ses valeurs, l'Union européenne (UE) se heurte sans cesse à des questions identitaires très sensibles dans les opinions. [...] Depuis 1957, année du traité de Rome, les risques n'ont jamais été aussi élevés pour elle : il est impossible d'envisager avec certitude sa forme à l'horizon 2050, alors même qu'elle apparaissait comme un des principaux pôles de stabilité du système international au lendemain de son élargissement de 2004 ⁽¹⁾. » Le géopoliticien Thomas Gomart pose ici la question de l'interdépendance, c'est-à-dire des liens bilatéraux entre puissances. L'interdépendance peut signifier la dépendance d'une puissance ou d'un Etat envers une puissance à laquelle elle est liée : sur le plan des matières premières, des marchés de fournisseurs ou d'écoulement, du financement, de la technologie, de la protection militaire... Les puissances, ce club d'Etats ⁽²⁾ capables de peser dans l'ordre mondial, ne peuvent certes pas vivre en autarcie comme il apparaît délicat de dissocier économie et politique. A une échelle très modeste, nous allons essayer dans cet article de mettre cette question, pourtant considérable, en perspective historique. L'interdépendance géoéconomique fruit de la mondialisation marchande ne cache-t-elle pas toujours et partout des rivalités sous-jacentes ? Somme toute, l'objectif final des puissances est-il la richesse ou l'hégémonie ?

L'interdépendance : un moindre risque

« **L'**indépendance dans l'interdépendance ». On se souvient du mot du président du Conseil Edgar Faure pour faire admettre à une opinion française rétive l'indépendance de la Tunisie en 1956. Avec le recul, Edgar Faure fit

en réalité preuve d'une grande clairvoyance. L'heure était à la décolonisation, comme les mariages forcés débouchent inmanquablement sur des divorces ⁽³⁾. Surtout, c'était alors dans l'intérêt des deux parties de dénouer des liens surannés de sujétion politique pour en bâtir de nouveaux plus équilibrés, dans un cadre apaisé. Pourtant, sur le moment, Edgar Faure fut parfois qualifié de « girouette ⁽⁴⁾ ». Un sobriquet qui lui a collé à la peau et dont il s'est plus tard défendu avec humour : « Ce n'est pas moi qui change, c'est le

vent ! » La mondialisation marchande des flux et l'interdépendance qui en résulte apparaissent ici comme un jeu à somme positive qui adoucit les rivalités des nations. Habib Bourguiba, premier chef d'Etat tunisien, ne s'inspire-t-il pas (modérément) de la loi française pour offrir aux Tunisiennes une législation inédite dans un pays musulman (5) ? Bourguiba initie, à l'image de Mustapha Kemal dans la Turquie d'après 1923, une politique de laïcisation et qualifie par exemple le voile d' « infâme chiffon »... C'est Montesquieu qui a ici raison : « le commerce adoucit les mœurs » des nations soucieuses d'attirer des investissements directs de l'étranger, des actifs qualifiés, des universitaires, des cadres, des touristes... Avant la Covid-19, la Tunisie, véritable marge ensoleillée de l'Europe, réalisait ainsi environ 10 % de son PIB grâce au tourisme. Une interdépendance qui participe d'un « rendez-vous des civilisations » plus profond, selon le titre réussi du livre des démographes Emmanuel Todd et Youssef Courbage (6). Les auteurs démontrent que la deuxième phase de la transition démographique, c'est-à-dire la baisse volontaire de la natalité du fait de la diffusion de moyens de contraception modernes, s'accélère du fait de l'interdépendance de pays du Sud comme la Tunisie avec l'Europe proche. La fécondité des femmes tunisiennes était alors en ce début du XXI^e siècle à peu près comparable à celle des Françaises en métropole. On peut aussi aborder la question de la fragmentation des chaînes de valeur des firmes internationales à l'échelle du monde. Leurs investissements tempèrent les rivalités puisque tout le monde est censé y gagner. Outre l'hôtellerie de tourisme, la Tunisie a ainsi accueilli des sites de fabrication textile comme la lingerie Chantelle initialement établie dans le pays nantais, pour d'évidentes raisons de coûts comparatifs de main d'œuvre, et de proximité des marchés d'écoulement dans l'UE. Plus probant, un exemple de puissance régionale, le Maroc a profité de ce voisinage de l'Europe pour recevoir des plateformes téléphoniques francophones des opérateurs français, mais aussi des sites industriels associés aux ports de Tanger Med 1 et 2. Soulignons un retournement historique passé un peu inaperçu. Il y a dix ans environ, en 2012, les flux d'investissements directs à l'étranger émis par les

entreprises du Sud atteignent pour la première fois un niveau comparable à ceux émis par les firmes du Nord, ce qui fait écrire au géographe François Bost qu'on assiste à un « basculement du monde ». Pour le dire autrement, les grands émergents du Sud vendent plus qu'ils n'achètent, ont amassé des excédents commerciaux sous forme d'épargne dont les flux sortants sont supérieurs aux flux entrants. Le Sud émergent n'a donc plus besoin de l'épargne du Nord, et c'est une très bonne nouvelle pour le Sud. La Chine, notamment, se retrouve ici dans une situation comparable à celle des Etats-Unis du début du XX^e siècle. Les Etats-Unis, à l'occasion de la Première Guerre mondiale il est vrai, sont ensuite devenus les banquiers du monde en lieu et place des Anglais et... des Français. La fragmentation des chaînes de valeur des firmes transnationales (FTN) globales rend les rivalités a priori secondaires puisque, dans cette logique d'interdépendance, les puissances concurrentes ne pourraient se confronter qu'au risque de pertes financières considérables. On peut prendre le cas extrême d'Apple, la FTN à la plus colossale capitalisation boursière en 2022. L'iPhone, une innovation de Steve Jobs lancée en 2007, est conçu aux Etats-Unis et assemblé en Chine à partir de composants allemands, japonais et autres. La sinologue Valérie Niquet mesure l'interdépendance macroéconomique entre les deux méga-puissances que sont les Etats-Unis et la Chine : « La Chine et les Etats-Unis représentent plus de 40 % de l'économie mondiale et, de 2013 à 2016, la Chine a occupé la première place, devant le Japon, des pays détenteurs de bons du Trésor américain. [...] Sur le plan commercial, en dépit du déficit considérable de la balance des échanges entre la Chine et les Etats-Unis, qui a atteint 350 Md\$ US en 2016, Pékin a pu compter sur le soutien des grands groupes américains. [...] Mais l'économie chinoise est aussi tributaire de l'économie américaine. [...] La vente massive de bons du Trésor américain aurait pour conséquence un effondrement massif des actifs chinois. [...] Enfin, en raison des importants surplus commerciaux dont elle bénéficie, la Chine demeure très dépendante du marché des grands pays développés, au premier rang desquels celui des Etats-Unis (7). » Bref, la Chine a besoin du

marché américain pour écouler ses marchandises, et lui fait crédit via les obligations d'Etat américaines dont elle est le premier détenteur non-résident, car la Chine n'a aucune envie de rendre insolvable son principal client. Et les FTN américaines, jusqu'à Trump au moins, ont besoin des usines et du marché chinois comme celui de l'automobile qui a précisément dépassé celui des Etats-Unis en 2009. Renault a pareillement des milliers de fournisseurs dans le monde, singulièrement depuis que l'entreprise au losange s'est globalisée en s'alliant au Japonais Nissan en 1999. L'interdépendance vaut ici stratégie industrielle et commerciale. Renault produit et vend ce que Nissan ne produit pas ou vend ailleurs : Renault est présent en Europe, en Afrique, dans le Mercosur sur les segments de voitures petites, moyennes et des monospaces, quand Nissan est présent en Asie, aux Etats-Unis, avec des véhicules plus gros, via la marque haut de gamme Infiniti notamment, et des modèles tous terrains ou SUV. L'alliance Renault-Nissan illustre une interdépendance somme toute très banale dans l'industrie « globalisée » : les automobiles du groupe sont assemblées à partir de plateformes et de banques de pièces communes ; le pouvoir de négociation auprès des fournisseurs et des sous-traitants est renforcé ; les économies d'échelle réduisent le coût unitaire. Cette interdépendance industrielle poussée survivra sans doute au divorce apparemment en cours entre les deux constructeurs. C'est cette logique industrielle qu'énonce de façon lumineuse Jean-Martin Folz quand il prend la tête du groupe PSA en 1997 : « Regardez la 106 Peugeot, regardez la Saxo Citroën : ces deux voitures se ressemblent et 75 % de leurs pièces sont différentes. Nous allons faire rigoureusement l'inverse : des voitures qui ne se ressemblent pas dont 75 % des pièces sont identiques. » L'alliance Renault-Nissan illustre également une interdépendance qui dilue le risque à la manière d'un réassureur : les gains sur un marché peuvent éponger les pertes sur un autre.

Interdépendance du capital, interdépendance démographique, interdépendance industrielle, interdépendance des marchés : la mondialisation marchande serait le « stade suprême du capitalisme », débouchant sur une interdépendance qui prédispose-

rait à la « paix perpétuelle ⁽⁸⁾ » des nations et non sur un risque exacerbé de « guerres impérialistes ⁽⁹⁾. »

L'interdépendance : un risque exacerbé

L'interdépendance géoéconomique s'accompagne en réalité de rivalités constantes d'autant que dans la mondialisation « celui qui gagne est celui qui ne joue pas le jeu ⁽¹⁰⁾ ». Ce qui guide les puissances et les nations ne serait donc pas tant la « main invisible du marché ⁽¹¹⁾ » que la main bien visible de leur intérêt, avec tous les risques qui y sont liés. « L'intérêt ne ment pas » selon le mot de Saint-Evremond au XVII^e siècle ⁽¹²⁾. Intérêt, c'est-à-dire égoïsme des nations, qui instaurent toutes sortes de règles qui leur sont favorables : en lieu et place d'un jeu de l'échange à somme positive, une « guerre couverte », selon le mot brillant du cardinal de Richelieu ⁽¹³⁾ ! L'économiste Jacques Sapir n'est pas le seul à dénoncer le mythe du « doux commerce » avancé par Montesquieu ⁽¹⁴⁾, rappelant que « jamais le navire marchand n'a précédé le navire de guerre ⁽¹⁵⁾. » Au XIX^e siècle en effet, le Nord ouvre les marchés du Japon, de la Chine et de l'ensemble du tiers-monde sous la menace de canonnières, le bras armé des puissances industrielles qui imposent des « traités inégaux » comme en 1842 celui de Nankin, « un des rares cas de libre-échange pur » selon l'historien Paul Bairoch qui souligne que les droits de douane imposés à la Chine, de l'ordre de 5 %, sont quasi nuls. Paul Bairoch résume sa démonstration paradoxale ⁽¹⁶⁾ par des formules saisissantes : « le tiers-monde était au XIX^e siècle un océan de libéralisme sans îlot de protectionnisme ⁽¹⁷⁾ », quand le Nord fut parallèlement « un océan protectionniste, avec un îlot de libre-échange, l'Angleterre, et encore pas avant 1842 ⁽¹⁸⁾. » Cas extrême de stratégie pour s'affranchir du risque d'interdépendance de la concurrence mondiale : « les Etats-Unis, patrie et bastion du protectionnisme moderne ⁽¹⁹⁾ ». Si les Etats-Unis s'intègrent effectivement à une économie atlantique mondialisée ⁽²⁰⁾ dès après la guerre de Sécession ⁽²¹⁾, ils le font en réalité

de manière asymétrique. En clair, les exportations américaines de blé et de coton reprennent à partir de 1865 vers le Royaume-Uni et la France, les grandes puissances initiatrices dès 1860 de la première mondialisation, quand les Etats-Unis protègent leur marché par des barrières protectionnistes. Paul Bairoch va plus loin encore. Il considère que ces exportations de céréales américaines à bas prix ont durablement déprimé les prix agricoles européens et enclenché un cycle de déflation accentué en Europe par le passage douloureux de la première à la deuxième révolution industrielle. Rappelons qu'après une phase de récession de 1873 à 1883, le PIB de la France plonge franchement pour se retrouver en 1893 au niveau de 1873 ! Dans le même temps, la croissance économique américaine est d'autant plus brillante que le marché intérieur américain est dans la pratique quasi fermé aux offreurs étrangers. Or le marché intérieur américain est considérable dès avant 1914 : le recensement américain de 1900 évoque ainsi une « capacité de consommation plus étendue que celle de n'importe quelle autre nation ». Les Etats-Unis sont donc passés maîtres dans l'art du protectionnisme non tarifaire. Les normes automobiles, antipollution ou de sécurité passive par exemple, imposent en réalité aux constructeurs étrangers de s'établir sur le marché visé, ce qui est un des objectifs recherchés. La Food and Drug Administration américaine a dénoncé en son temps une « tromperie sur la marchandise » pour l'eau minérale Perrier. Qualifiée initialement de « gazeuse naturelle », l'eau minérale s'est après analyses par la FDA révélée enrichie en bulles lors de sa fabrication, d'où la dénonciation des autorités américaines. Perrier a donc dû retirer tous ses stocks des étals américains et modifier son descriptif en « eau minérale naturelle avec adjonction de gaz carbonique ». Les autorités de la concurrence américaine sont également d'autant plus sévères... que la firme n'est pas américaine. Volkswagen, certes coupable de tromperie sur la marchandise pour avoir volontairement minoré les émissions polluantes de ses véhicules diesel, a dû payer en tout environ 22 Md\$ US de pénalités aux autorités de la concurrence, aux consommateurs lésés et aux autorités judiciaires pour mettre un terme aux poursuites. Pourtant les Gafam demeurent un oligo-

pole puissant, mais les autorités de la concurrence américaine les laissent faire (22). L'Allemagne unifiée par le sang en 1871 applique elle aussi les recommandations de l'économiste allemand Friedrich List : « Le libre-échange est notre but, le protectionnisme est notre voie (23). » Reconnaissons au passage que List a évolué : libre-échangiste quand il quitte l'Allemagne, il se convertit au protectionnisme dans son pays d'accueil... les Etats-Unis. L'Allemagne, pays suiveur dans la course à la révolution industrielle, choisit ainsi de cartelliser son économie et d'empêcher la concurrence entre entreprises allemandes pour bâtir des champions industriels allemands. L'Allemagne commerce avec ses voisins mais les *konzerns*, parfois même légaux en vertu d'une loi de la fin du XIX^e siècle, ne se concurrencent pas entre eux. Exemplaire est le cas des firmes chimiques Agfa, Bayer et BASF qui se partagent les programmes de recherche pour éviter des doublons (24). Le syndicat charbonnier de Rhénanie-Westphalie approvisionne jusqu'en 1914 le marché allemand selon un prix moyen permis par le cartel, finalement apprécié des acheteurs allemands ainsi mis à l'abri de fluctuations importantes de tarifs. En cas d'excédents, les firmes extractives allemandes exportent à bas prix en Europe : un dumping au détriment du charbon anglais, permis par le *konzern* qui fait malgré tout une bonne affaire puisqu'une fois les coûts amortis, les exportations ne sont plus que marges. Un argument de moindre exposition au risque souvent avancé est aussi l'interdépendance financière. La retenue s'imposerait aux puissances qui auraient trop à perdre à une guerre destructrice de leurs avoirs investis dans la puissance rivale. C'est oublier que le monde développé était financièrement très internationalisé avant 1914. Les créances françaises à l'étranger représentaient alors environ 20 % des investissements directs à l'étranger émis dans le monde, soit 45,5 milliards de francs : des flux annuels considérables qui pesaient jusqu'à 3 % du PIB de la France de 1914. C'est presque le double des créances allemandes et seulement la moitié de celles britanniques (25). Si les leaders ouvriers comme Jean Jaurès ont essayé d'éviter l'engrenage de la guerre de 1914, on sait moins que les banquiers européens ont discrètement fait de même, arguant de cette

interdépendance financière (26). La raison commandait évidemment de repousser la guerre. Dans son livre paru à titre posthume, Stephan Zweig décrit la « Belle Epoque » européenne qui s'épanouit des années 1890 à 1914. Zweig considérait alors que « c'était l'âge d'or de la sécurité (27) ». La leçon terrible de l'histoire européenne de 1914 est pourtant là : l'interdépendance économique n'a (jamais ?) pu empêcher l'explosion des rivalités. Pour des sinologues tel François Godement, des géographes comme Philippe Pelletier, l'Asie du XXI^e siècle ressemble hélas étrangement à l'Europe de 1914. L'économiste Daniel Cohen se demande même si l'objectif final des nations est la puissance et non la croissance. Dès son accession au pouvoir, Xi Jinping expose sans fard : « La disparition ultime du capitalisme et la victoire finale du socialisme vont requérir un long processus historique avant d'arriver à terme (28). » L'argument si souvent convoqué des investissements directs à l'étranger émis principalement par les firmes internationales est donc contestable. Les entreprises qui les émettent conservent en réalité toujours une attache nationale. Dans son dernier livre, le géopoliticien Frédéric Encel insiste ainsi sur l'enracinement des entreprises aux Etats-nations qui les ont vues naître, et qui demeurent leur berceau : « En juin et juillet 2021, le G7 puis le G20 ont adopté le principe d'un impôt mondial sur les sociétés, une réforme fiscale qui contraindrait les Gafam à s'acquitter d'une taxe d'au moins 15 % sur leurs revenus partout à la surface du globe. Or, contrairement à une idée reçue, aucune entreprise au monde n'est tout à fait déterritorialisée. Autrement dit, quand bien même une multinationale n'aurait qu'une boîte aux lettres, celle-ci correspondrait à une adresse postale, et donc à une voie carrossable d'une localité située dans des frontières étatiques, tant il est vrai qu'aucun territoire n'échappe à la souveraineté des Etats (29). » Mieux (ou pire), les firmes internationalisées sont souvent des vectrices de la puissance des Etats où elles sont nées, surtout si la géopolitique des Etats est (néo)mercantiliste. Mais existe-t-il hier et aujourd'hui de grandes entreprises ouvertes au monde dont se désintéressent les puissances matrices ? Le commerce, par le biais des avantages absolus et relatifs énoncés respectivement par Adam Smith et

David Ricardo, entraîne une spécialisation à laquelle les puissances sont très attentives. Cette spécialisation risque par exemple de rendre les nations dépendantes de ressources stratégiques. On pense évidemment aux matières premières et aux technologies. Exemple est le cas de la Russie, qui a pu accéder en 2016 au rang de premier exportateur de blé, et qui a rendu dépendante l'Union européenne de ses hydrocarbures. La stratégie de Poutine de renationalisation des matières premières et des firmes associées était donc limpide. Car ce sont bien ces firmes, peu nombreuses, qui permettent de vendre et de rendre dépendantes les nations acheteuses. « Le modèle économique de Vladimir Poutine a consisté à s'intégrer à la globalisation en maximisant les exportations de "produits stratégiques". Grâce à elles, Moscou exerce une influence décuplée par rapport à son poids économique réel (30). » Thomas Gomart a également raison de confronter Friedrich List aux pratiques des grandes puissances actuelles, Union européenne exceptée, si tant est que l'Europe puissance existe. List considère donc que « c'est une règle de prudence vulgaire, lorsqu'on est parvenu au faite de la grandeur, de rejeter l'échelle avec laquelle on l'a atteint, afin d'ôter aux autres le moyen d'y monter après nous (31). » Nous avons vécu en 2016-2017 un moment exemplaire de ce point de vue. Les deux puissances initiatrices du libre-échange et patries des deux premières mondialisations ont ainsi élu des chefs d'Etat protectionnistes qui ont récusé la mondialisation et œuvré à son démantèlement : le Royaume-Uni vote pour le Brexit le 23 juin 2016 et porte à sa tête Boris Johnson, quand les Etats-Unis élisent Trump fin 2016. Signe des temps : Trump refuse d'aller à Davos en janvier 2017, quand Xi vient y faire l'éloge du libre-échange et de la mondialisation... Au-delà de pratiques nationalistes résumées par le slogan « *America first* », Trump entend « découpler » l'économie américaine de l'économie chinoise, car les Américains craignent que la Chine ne les distance sur le plan technologique. Sur le constat de la menace chinoise, les Américains sont certes d'accord : « Le consensus qui émerge à Washington n'est pas une politique propre à Trump. [...] Les éléments de base de ce consensus sont simples : la Chine est une superpuissance ; elle est la

rivale de l'Amérique ; elle s'affirme dans le monde au détriment des intérêts et des valeurs des Etats-Unis ; elle doit être cadrée par tous les moyens, y compris par une modernisation des moyens militaires américains... (32) » En revanche, Trump, comme Johnson, par leurs ruades et leur impréparation, ont aggravé le problème qu'ils prétendaient résoudre. Le seul point positif est le refus américain imposé à Huawei d'installer la 5G aux Etats-Unis ou la rétention des semi-conducteurs à destination de la Chine. On comprend mieux l'enjeu de Taïwan : « l'île représente un enjeu central car elle assure la moitié de la production mondiale de semi-conducteurs dont une majorité de dernière génération (33). »

Rivalités marchandes et nationales, faux-nez du libre-échange, protectionnisme néomercantiliste, firmes bras armé des Etats, ambitions de puissance des nations, déséquilibres permanents entre doctrines et pratiques... Rien n'aurait finalement changé depuis La Fontaine : « La volonté du plus fort est toujours la meilleure. »

La mondialisation pousse les puissances à échanger sur une échelle toujours plus grande, à investir dans des espaces toujours plus lointains, à réorganiser sans cesse la production des entreprises mondialisées au gré des marchés visés et des ressources nécessaires. Fernand Braudel avait déjà montré que le capitalisme s'accompagnait toujours et partout d'une polarisation sur un Etat hégémonique et sur une ville-monde pôle d'impulsion et de réception des flux mondialisés, financiers singulièrement (34) : « Chaque fois qu'il y a décentrage, un recentrage s'opère, comme si une économie-monde ne pouvait vivre sans un centre de gravité, sans un pôle. [...] Entre 1780 et 1815, il se déplacera vers Londres. En 1929, il traverse l'Atlantique et se situe à New York. [...] Centrage, recentrage, décentrage, recentrage semblent liés, d'ordinaire, à des crises prolongées de l'économie générale (35). » Ces crises sont autant des crises de croissance que des crises de puissance, la nation menacée de relégation initiant toutes manœuvres pour défendre sa suprématie. Paul Bairoch (36) ou Suzanne Berger (37) ont pareillement démontré le

caractère somme toute réversible de l'interdépendance géoéconomique comme Pierre Hassner (38) le caractère irréversible des passions géopolitiques des puissances. Thomas Gomart revisite lui la question de l'interdépendance géoéconomique sous l'angle des rivalités géopolitiques (39). Pour trancher le dilemme de l'interdépendance géoéconomique et des rivalités géopolitiques des puissances, il confronte Adam Smith, père du libre-échange et de la mondialisation marchande dans *La richesse des nations* (1776) et Friedrich List, père du protectionnisme moderne dans *Système national d'économie politique* (1841). Il conclut : « Le débat à distance entre Adam Smith et Friedrich List porte sur une évidence souvent oubliée par la doxa économiste : le choix entre avantage politique et avantage économique n'est jamais fixé une fois pour toutes mais dépend étroitement des circonstances créées, d'une part, par les rapports entre puissances et, de l'autre, par les relations entre Etats et sociétés civiles (40). » Les interdépendances actuelles, singulièrement celle entre les Etats-Unis et la Chine, sont peut-être d'une nature inédite, ce qui nous oblige à repenser la question, voire les théories jusque-là bien assises, de l'échange international : « C'est la leçon majeure de la crise, essentielle pour l'avenir : l'interdépendance économique entre adversaires stratégiques potentiels, qui est la marque par excellence de la mondialisation, n'a en effet rien à voir avec l'ancienne interdépendance occidentale. Pour la première fois dans l'histoire internationale, les Etats peuvent en effet être amis et ennemis en même temps, partenaires économiques et adversaires stratégiques. [...] Toute l'évolution internationale prouve en effet le contraire [de la pensée économique] : la mondialisation est une prime aux Etats les plus puissants du globe (41). »

Notes

1. Thomas Gomart, *Les ambitions inavouées. Ce que préparent les grandes puissances*, Tallandier, 2023, p. 16.

2. Hubert Védrine, « La redistribution de la puissance », *Le débat*, n° 160, 2010/3. Védrine, ancien chef de la

diplomatie française, rappelle qu'il y a aujourd'hui environ deux cents Etats, mais certainement pas deux cents puissances.

3. *Jacques Marseille, Empire colonial et capitalisme français. Histoire d'un divorce, Albin Michel, 2005.*

4. *Pierre Serna, La République des girouettes (1789-1815... et au-delà). Une anomalie politique : la France de l'extrême centre, Champ Vallon, coll. « Chose publique », 2005.*

5. *Habib Bourguiba promulgue le code du statut personnel le 13 août 1956. Il instaure une égalité formelle hommefemme, chose inédite dans un pays de culture musulmane.*

6. *Youssef Courbage et Emmanuel Todd, Le rendez-vous des civilisations, Seuil, 2007.*

7. *Valérie Niquet, « Quelle est la réalité de l'interdépendance économique entre la Chine et les Etats-Unis ? », La puissance chinoise en 100 questions, 2017, pp. 183-185.*

8. *Emmanuel Kant, Projet de paix perpétuelle, 1795.*

9 *Formules empruntées à Lénine, L'impérialisme, stade suprême du capitalisme, 1917.*

10. *Paul Bairoch, Mythes et paradoxes de l'histoire économique, 1992.*

11. *Selon le mot très réussi d'Adam Smith dès le Traité des sentiments moraux, 1761.*

12. *Selon le géopoliticien Thomas Gomart cette formule également attribuée aux Anglais aurait été inventée par un prince protestant français du XVII^e siècle. Thierry de Montbrial et Thomas Gomart (dir.), Notre intérêt national. Quelle politique étrangère pour la France ?, Odile Jacob, 2017.*

13. *Le cardinal de Richelieu opposait déjà au XVII^e siècle « guerre ouverte » et « guerre couverte ».*

14. *Montesquieu parle du « doux commerce » au XVIII^e siècle.*

15. *Jacques Sapir, La démondialisation, 2011.*

16. *Stéphane Becuwe, Bertrand Blancheton, « Les contro-*

verses autour du paradoxe Bairoch, quel bilan d'étape ?, Revue d'économie politique, vol. 123, 2013/1, pp. 1-27.

17. *Paul Bairoch, Mythes et paradoxes de l'histoire économique, 1992, pp. 64-65.*

18. *Paul Bairoch, Mythes et paradoxes de l'histoire économique, 1992, p. 32 : « 1815 : un océan de protectionnisme cernant quelques îlots libéraux » ; p. 34 : « 1815-1846 : le Royaume-Uni s'oriente vers le libéralisme, mais seul et pas avant 1842. »*

19. *Ibid., p. 52.*

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

21. *Paul Bairoch, Victoires et déboires. Histoire économique et sociale du monde, 1997.*

22. *Jean-Hervé Lorenzi et Mickaël Berrebi, L'avenir de notre liberté, 2017.*

23. *Friedrich List, Système national d'économie politique, 1841.*

24. *Patrick Verley, Entreprises et entrepreneurs du XVII^e au début du XX^e siècle, 1994.*

25. *Dominique Barjot, Les exportations de capitaux de la France en 1914. Histoire économique de la France au XIX^e siècle, 1999.*

26. *Selon Alain Plessis, spécialiste de la banque. Entretien avec l'auteur.*

27. *« Si je cherche une formule commode qui résume l'époque antérieure à la Première Guerre mondiale [...] j'espère avoir trouvé la plus expressive en disant : "c'était l'âge d'or de la sécurité" ». Stephan Zweig, Le monde d'hier. Souvenirs d'un Européen, 1944, réédition Belfond, pp. 18-19.*

28. *Xi Jinping, janvier 2013, cité in Alice Ekman, Rouge vif, Flammarion, 2020, p. 178.*

29. *Frédéric Encel, Les voies de la puissance. Penser la géopolitique au XXI^e siècle, Odile Jacob, 2022, p. 231.*

30. *Thomas Gomart, Les ambitions inavouées. Ce que préparent les grandes puissances, Tallandier, 2023, p. 46.*

31. *Friedrich List*, *Système national d'économie politique*, 1841, réédition *Gallimard*, 1998, pp. 502-503, cité par *Thomas Gomart*, *Guerres invisibles*, *Tallandier*, 2021, p. 98.
32. *François Heisbourg*, *Le temps des prédateurs. La Chine, les Etats-Unis, la Russie et nous*, *Odile Jacob*, 2020, p. 131.
33. *Thomas Gomart*, *Les ambitions inavouées. Ce que préparent les grandes puissances*, *Tallandier*, 2023, p. 81. *Le leader mondial est l'entreprise taïwanaise TSMC*.
34. *Fernand Braudel*, *La dynamique du capitalisme*, 1985.
35. *Fernand Braudel*, *La dynamique du capitalisme*, 1985, pp. 90-91.
36. *Paul Bairoch*, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, 1992.
37. *Suzanne Berger*, *Notre première mondialisation. Leçons d'un échec oublié*, *Seuil*, 2003.
38. *Pierre Hassner*, *La revanche des passions. Métamorphoses de la violence et crise du politique*, *Fayard*, 2015.
39. *Thomas Gomart*, *Les ambitions inavouées. Ce que préparent les grandes puissances*, *Tallandier*, 2023.
40. *Thomas Gomart*, *Guerres invisibles. Nos prochains défis géopolitiques*, *Tallandier*, 2021, p. 98.
41. *Nicole Gnesotto*, *L'Europe : changer ou périr*, 2022, p. 165.

Y A-T-IL UNE DISCRIMINATION ENVERS LES PAUVRES ?

Arthur Charpentier

Professeur, Université du Québec à Montréal

Laurence Barry

Cotitulaire, Chaire Pari (1)

En 2013, Martin Hirsch affirmait « cela devient cher d'être pauvre ». Cette réalité a été confirmée par une récente étude de la Banque postale (2) qui montrait, qu'en moyenne, un ménage pauvre doit payer 1 500 euros en plus chaque année pour accéder aux mêmes biens et services qu'un ménage plus aisé, introduisant une « double pénalité de pauvreté » (3). Hélas, l'assurance n'est pas en reste : l'utilisation de scores de crédit dans de nombreux pays vient en effet renforcer ce qui pourrait s'apparenter à une forme de discrimination envers les pauvres. Aux Etats-Unis, où la pratique est plus courante qu'ailleurs, une commission d'enquête a ainsi tenté récemment d'expliquer le lien entre score de crédit et fréquence de sinistres : est-ce parce que, comme l'avancent certains assureurs, les personnes ayant un score plus faible sont aussi moins prudentes que les autres ? Ou serait-ce parce que, ayant moins de moyens financiers que d'autres elles demandent plus naturellement à être indemnisées pour les sinistres encourus ? Et, dans ce deuxième cas de figure, n'est-on pas là aussi en train de leur faire payer deux fois leur condition ?

De l'excellence à la richesse comme vertu

Sur quels critères admire-t-on les gens ? Pour les Grecs, l'excellence, ou *arété* (ἀρετή), était une vertu majeure. Cette excellence allait au-delà de l'excellence morale : dans le monde gréco-romain, le terme évoquait une forme de noblesse,

reconnaissable à la beauté, la force, le courage, ou l'intelligence de la personne. Or cette excellence n'avait pas grand-chose à voir avec la richesse : ainsi Hérodote s'étonne-t-il que les vainqueurs des jeux de l'Olympe se contentent d'une couronne d'olivier et d'un « glorieux renom », *péri arêtes* (περι ἀρετῆς). Dans la vision éthique grecque, notamment chez les stoïciens, une « vie bonne » ne dépend pas de la richesse matérielle – précepte poussé à son comble par Diogène qui, voyant un enfant boire dans ses mains

à la fontaine, jette l'écuelle qu'il avait pour toute vaisselle, se disant que c'est là encore une richesse inutile.

La société grecque n'en demeure pas moins une société profondément hiérarchique, même si elle est organisée autour de valeurs autres que la richesse matérielle. On peut alors se demander à quel moment de l'histoire occidentale la richesse est devenue la mesure de toute chose. On pense alors à la théorie de Max Weber : l'éthique du protestantisme pousse au travail et à la réussite terrestre comme révélation d'une élection divine à venir – les riches de ce monde seraient les élus du prochain.

De la même manière Adam Smith, portant un regard critique sur la naissance du capitalisme dans la société de son temps, intitule un chapitre de *La théorie des sentiments moraux* [1759] « De la corruption de nos sentiments moraux occasionnée par cette disposition à admirer les riches et les grands, et à mépriser ou négliger les personnes pauvres et d'humble condition. »

Aujourd'hui, le culte de la richesse semble n'avoir jamais été aussi fort et la réussite matérielle est presque élevée au rang de vertu. En contrepartie, la pauvreté devient un stigmate dont il est difficile de se défaire ; mais l'histoire nous montre que ceci n'a rien de naturel.

Du « bon » au « mauvais » pauvre

En effet, le pauvre n'a pas toujours été « mauvais ». Comme le rappellent Fulconis et Kikuchi [2017], l'Église a largement contribué à diffuser l'image du « bon pauvre », telle qu'elle apparaît dans les Évangiles : « Heureux vous les pauvres, le royaume de Dieu est à vous » ; ou encore « Dieu aurait pu faire tous les hommes riches, mais il voulut qu'il y ait des pauvres en ce monde, afin que les riches aient une occasion de racheter leurs péchés ». Au-delà de ce faire-valoir, le pauvre est vu

comme une image du Christ, Jésus ayant dit « ce que vous ferez au plus petit d'entre les miens, c'est à moi que vous le ferez ». Aider le pauvre, faire œuvre de miséricorde, c'est un moyen de faire son salut.

Pour saint Thomas d'Aquin, la charité est ainsi essentielle pour corriger les inégalités sociales en redistribuant les richesses par l'aumône⁽⁴⁾. Au Moyen Âge, le marchand est vu comme utile, voire vertueux, puisqu'il permet aux richesses de circuler au sein de la communauté. Les prêtres jouent alors le rôle d'assistants sociaux, en aidant les malades, les vieillards, les invalides. Les hospices et les *xenodochia* du Moyen Âge (ξενοδοχείον, ce « lieu pour étrangers », ξένος) sont le symbole de cette prise en charge des pauvres. Et bien souvent, la pauvreté ne se limite pas au capital matériel, mais aussi social et culturel, pour reprendre une terminologie plus contemporaine.

Vers la fin du Moyen Âge, la figure du « mauvais pauvre », du vagabond parasite et dangereux, fait son apparition. Dans la lignée de Weber, Todeschini [2021] insiste sur la valeur croissante attachée au travail, et à l'« utilité » sociale. Brant [1494], le premier, commence à dénoncer ces assistés, « certains se font mendiants à l'âge où, jeune et fort, et en pleine santé on pourrait travailler : pourquoi se fatiguer ». Pour Fulconis et Kikuchi [2017], cette défiance se renforce avec la grande pandémie de peste noire. Colombi [2020] revient sur ce tournant, à la fin du Moyen Âge, où dans les villes, les bourgeois ferment leurs quartiers par des chaînes, pour éviter que « des pauvres et des étrangers » s'y installent. Les théories hygiénistes de la fin du XIX^e siècle viendront ajouter la touche finale : si les fièvres et les maladies ont pour cause l'insalubrité et les mauvaises conditions de vie, en écartant les pauvres, on se protège des maladies [Bourdelaï, 2001].

Pauvres... par choix ?

Pour reprendre les termes de Mollat [2006] « le pauvre est celui qui, de façon permanente ou temporaire, se retrouve dans une situation de faiblesse, de dépendance, d'humiliation,

caractérisée par la privation de moyens, variables selon les époques et les sociétés, de puissance et de considération sociale ». Récemment, Cortina [2022] proposait le terme « aporophobie » ou « pauvrophobie », pour décrire tout un ensemble de préjugés qui existent envers les pauvres. Les chômeurs seraient des assistés et des paresseux, nous dit Lamy [2022] ; c'est aussi le fameux « quand on veut on peut » (que l'on retrouve dans des expressions contemporaines telles que « ceux qui ne veulent rien faire, ceux qui ne veulent pas travailler » ou encore « je traverse la rue et je vous trouve un travail »). Et comme souvent, ces préjugés, qui stigmatisent un groupe, « les pauvres », conduisent à la peur ou à la haine, engendrant un clivage important, et finalement une forme de discrimination.

La « pauvrophobie » de Cortina [2022] est une discrimination envers la précarité sociale, qui serait presque plus importante que les formes « usuelles » de discrimination, comme le racisme ou la xénophobie. Cortina note ironiquement que souvent, les étrangers riches ne sont pas rejetés.

Mais ces préjugés tournent aussi en accusation. Szalavitz [2017] pose ainsi abruptement la question : « Pourquoi pensons-nous que les pauvres sont pauvres à cause de leurs propres mauvais choix ? » Le biais « acteur-observateur » fournit un élément de réponse : nous pensons souvent que ce sont les circonstances qui contraignent « nos » propres choix, mais que c'est le comportement des autres qui modifie « les leurs ». Autrement dit, les autres sont pauvres parce qu'ils ont fait de mauvais choix, mais si je suis pauvre, c'est à cause d'un système injuste. Ce biais est aussi valide pour les riches : les gagnants ont ainsi souvent tendance à croire qu'ils sont arrivés là où ils sont par leur travail seul, et qu'ils méritent donc ce qu'ils ont.

Les études en sciences sociales montrent cependant que les pauvres le sont rarement par choix, et l'augmentation des inégalités et de la ségrégation géographique n'arrange rien. Le manque d'empathie favorise alors une plus grande polarisation, davantage de rejet et, bouclant le cercle vicieux, encore moins d'empathie.

Liens entre richesse et risque(s)

Discriminer, c'est distinguer (exclure ou préférer) une personne en raison de ses « caractéristiques personnelles ». Peut-on alors parler de discrimination envers les pauvres ? La pauvreté (au même titre que le sexe ou la couleur de peau) est-elle une caractéristique personnelle ? Au Québec, on ne peut discriminer une personne en raison de sa condition sociale : « la Charte des droits et libertés de la personne interdit à tous de vous traiter différemment en raison de votre condition sociale », qui inclut notamment le fait d'être au chômage ou d'être inscrit à un programme d'aide sociale (CDPDJ), ce qui tend à faire de la « condition sociale » une variable sensible. Ce n'est pas le cas en France. Comme le rappelaient Barry et Charpentier [2022], lorsque les actuaires calculent une prime, les discriminations liées directement au risque, et pour autant que la variable ne soit pas considérée comme sensible, sont vues en général comme légitimes. Or il est bien connu que la richesse ou le statut social ont beaucoup de lien avec le risque, quel qu'il soit. Au niveau mondial, Le Hir [2010] affirme qu'« un écolier a 400 fois plus de probabilités de mourir dans un tremblement de terre à Katmandou qu'à Tokyo ». Et citant Denis Hatzfeld, il rappelle que « les séismes sont beaucoup plus meurtriers dans les pays pauvres que dans les pays développés qui ont appris progressivement à s'en protéger ». Ce constat se retrouve sur la majorité des risques. En France, on trouve dans les décès dus aux accidents de la route 3 % de cadres supérieurs et 15 % d'ouvriers, alors qu'ils représentent près de 20 % de la population active chacun, selon l'Observatoire national interministériel de la sécurité routière [2022]. Blanpain [2018] rappelle que l'écart d'espérance de vie à la naissance est de treize ans entre les hommes les plus aisés et les plus modestes. Récemment, Allain [2022] relevait que les Français les plus modestes, à âge et sexe comparables, avaient presque trois fois plus de diabète ; deux fois plus de maladies du foie ou du pancréas ; 1,6 fois plus de maladies respiratoires

chroniques ; etc. que la moyenne. Cambois, Laborde et Robine [2008] notaient de même que le nombre d'années d'incapacité pour les ouvriers est également beaucoup plus élevé, sur une vie plus courte en moyenne.

De l'usage des scores de crédit en assurance

En Amérique du Nord, des compagnies comme Experian, Equifax ou TransUnion tiennent des registres des activités d'emprunt et de remboursement de l'ensemble des personnes titulaires d'un compte bancaire. La société Fair Isaac Corporation (FICO) propose une formule permettant de convertir ces registres en une note, le score de crédit. Ce score est fonction de la dette et du crédit disponible, du revenu et de ses variations, et de l'historique d'incidents, de faillites ou de simples retards. Il est souvent perçu comme une évaluation de la solvabilité d'une personne, ou la probabilité qu'elle rembourse ses dettes. Il est par nature étroitement lié avec le revenu [Crowe, 2022], faisant du score de crédit un proxy robuste de la richesse. Fourcade et Healy [2013] montrent que, comme un bon score de crédit est devenu une condition nécessaire pour obtenir un crédit et maintenir son pouvoir d'achat, ce système en est venu à créer un mur infranchissable entre classes favorisées et défavorisées. En un sens, un mauvais score de crédit devient une prophétie autoréalisatrice :

en effet, les personnes ayant un mauvais score (donc considérées comme à haut risque par les banques) deviennent dépendantes d'alternatives à court terme. Ceci augmente les coûts des financements futurs, donc la probabilité de défaut [François, 2021] mais aussi celle de ne pas trouver d'emploi (ce score pouvant être demandé par les employeurs) ⁽⁵⁾. « L'usage des scores de crédit pour punir les pauvres exacerbe les inégalités socio-économiques existantes », affirme ainsi Wang [2018] avec justesse.

Pour l'exemple, le tableau 1 compare quelques paramètres en fonction du score de crédit des personnes, notamment le taux obtenu pour un emprunt de 150 000 \$ US sur un horizon de trente ans, et la prime d'assurance moyenne demandée pour une assurance automobile (pour un conducteur de trente ans, conduisant 20 000 km par an, en ville).

Kiviat [2019] a longuement étudié l'usage des scores de crédit dans la tarification de l'assurance automobile aux Etats-Unis. Le régulateur américain s'est en effet penché sur le lien avéré entre mauvais score de crédit et risque automobile. Quelle explication peut-on donner à cette corrélation ? Est-ce que le score ne serait pas un indicateur de pauvreté et non un proxy de la prudence du conducteur comme l'avancent les assureurs ? Car si la condition sociale n'est pas comme au Canada une variable sensible, elle est encore largement associée à la couleur de peau, qui est, elle, une variable interdite. Discriminer en fonction du score de crédit pourrait alors bien se ramener à une discrimination raciale prohibée.

Tableau 1 - Prix réel d'un emprunt de 150 000 \$ US et montant d'une prime d'assurance automobile, en fonction du score de crédit (allant de 300 à 850).

Score de crédit	« mauvais risque »			« bon risque »	
	300-619	620-659	660-699	700-759	760-850
Taux d'intérêt	4,8 %	3,8 %	3,6 %	3,4 %	3,2 %
Montant réel du crédit (\$)	283 319	251 617	245 508	239 479	233 532
Prime d'assurance (\$)	2 580	2 400	2 150	2 000	1 500

Source : InCharge Debt Solutions.

L'examen des débats autour de ces questions permet à Kiviat de mettre en évidence la complexité éthique de l'usage de variables facialement neutres. Et si, comme indiqué plus haut, les mauvaises conditions de vie augmentent les risques de façon générale, il serait bon de se demander si l'assurance ne contribue pas à appliquer aux pauvres cette double peine dont parlait Martin Hirsch.

Notes

1. *Programme de recherche pour l'appréhension des risques et des incertitudes.*

2. *Etude intitulée « Etude de la double pénalité de pauvreté en France », publiée fin 2022 par Action Tank Entreprise & Pauvreté, Boston Consulting Group et la Banque postale.* <https://bit.ly/3GLgkQZ>. *Il est intéressant de noter que l'Institute and Faculty of Actuaries britannique a publié en 2021 en collaboration avec FairByDesign un rapport similaire, avec un focus sur l'assurance : « The hidden risks of being poor: the poverty premium in insurance ».* [https:// bit.ly/3j0TfR6](https://bit.ly/3j0TfR6)

3. *Ce phénomène, largement étudié dans les années 1960 – voir Caplovitz [1963] – est connu en économie sous le nom de la « théorie des bottes » (popularisée par le roman de Pratchett [1993]) : « Take boots, for example. A really good pair of leather boots cost fifty dollars. But an affordable pair of boots, which were sort of OK for a season or two and then leaked like hell when the cardboard gave out, cost about ten dollars [...]. But the thing was that good boots lasted for years and years. »*

4. *A la notion de redistribution, on peut opposer « l'effet Matthieu » tel que défini par Merton [1968]. Inspiré par un passage de l'Evangile selon saint Matthieu (qu'il inverse), il affirme qu'« on donnera à celui qui a, et il sera dans l'abondance, mais à celui qui n'a pas, on ôtera même ce qu'il a ».*

5. *Cette pratique de notation n'est en fait pas nouvelle et date de la fin du XIX^e siècle : Josh Lauer [2017] montre en effet que dès 1870, donc bien avant le big data ou même les cartes de crédit, les banques états-uniennes employaient des assessseurs pour établir des rapports de solidité financière sur les personnes. Pour Lauer, c'est un gigantesque système*

de surveillance qui se met en place dès le début du XX^e siècle, pour aboutir aux scores de crédit algorithmiques tels qu'on les connaît aujourd'hui. Voir aussi François [2021].

Bibliographie

ALLAIN S., « Les maladies chroniques touchent plus souvent les personnes modestes et réduisent davantage leur espérance de vie », *Etudes et résultats*, n° 1243, Drees, octobre 2022.

BARRY L. ; CHARPENTIER A., « L'équité de l'apprentissage machine en assurance », chaire Pari, Working Paper n° 26, 2022. [https:// bit.ly/3WEgYUW](https://bit.ly/3WEgYUW)

BLANPAIN N., « L'espérance de vie par niveau de vie : chez les hommes, 13 ans d'écart entre les plus aisés et les plus modestes », *Insee Première*, n° 1687, Insee, février 2018.

BOURDELAIS P., *Les hygiénistes : enjeux, modèles et pratiques*, éditions Belin, 2001.

BRANT S., *La Nef des fous (Das Narrenschiff)*, 1494.

CAMBOIS E. ; LABORDE C. ; ROBINE J.-M., « La “double peine” des ouvriers : plus d'années d'incapacité au sein d'une vie plus courte », *Population et sociétés*, n° 441, 2008.

CAPLOVITZ D., *Poor Pay More: Consumer Practices of Low-Income Families*, The Free Press, 1963.

COLOMBI D., *Où va l'argent des pauvres*, Payot, 2020.

Commission des droits de la personne et des droits de la jeunesse (CDPDJ), « Condition sociale | Motif interdit de discrimination », [https:// bit.ly/3Dat5Co](https://bit.ly/3Dat5Co)

CORTINA A., *Aporophobia: Why we Reject the Poor Instead of Helping Them*, Princeton University Press, 2022.

CROWE A., “The Relationship Between Income and Credit Score”, Credit Sesame Personal Finance and Credit Survey, 2022. <https://bit.ly/3VQdAGe>

FOURCADE M. ; HEALY K., “Classification Situations: Life-Chances in the Neoliberal Era”, *Accounting, Organizations and Society*, vol. 38, n° 8, 2013, pp. 559-572.

- FRANÇOIS P., « Catégorisation, individualisation. Retour sur les scores de crédit », chaire Pari, Working Paper n° 24, 2021. bit.ly/3WuQANq
- FULCONIS M. ; KIKUCHI C., « Vu du Moyen Âge : du “bon pauvre” au “mauvais pauvre” », *The Conversation*, 2017. <https://bit.ly/3X5Upt4>
- KIVIAT B., “The Moral Limits of Predictive Practices: The Case of Credit-Based Insurance Scores”, *American Sociological Review*, vol. 84, n° 6, 2019, pp. 1134-1158.
- LAMY T., « Assistés, paresseux... pour 50 % des Français, les chômeurs sont responsables de leur situation », *Capital*, décembre 2022. <https://bit.ly/3CqfoyL>
- LAUER J., *Creditworthy: A History of Consumer Surveillance and Financial Identity in America*, Columbia University Press, 2017.
- LE HIR P., « Catastrophes et pauvreté, la double peine », *Le Monde*, 22 janvier 2010. <https://bit.ly/3GFgpW9>
- MERTON R., “The Matthew Effect in Science”, *Science*, vol. CLIX, n° 3810, 1968.
- MOLLAT M., *Les pauvres au Moyen Âge*, éditions Complexe, 2006.
- Observatoire national interministériel de la sécurité routière (Onisr), « La sécurité routière en France, bilan de l'accidentalité de l'année 2021 », 2022. <https://bit.ly/3QmuR8H>
- PRATCHETT T., *Men at Arms*, 15^e tome du cycle *Discworld*, Victor Gollancz Ed., 1993.
- SMITH A., *La Théorie des sentiments moraux*, 1759, réédition, PUF, coll. « Quadrige », 2014.
- SZALAVITZ M., “Why do we Think Poor People are Poor because of their Own Bad Choices”, *The Guardian*, 5 juillet 2017. <https://bit.ly/3WS1f5C>
- TODESCHINI G., « Moyen Âge. La pauvreté a-t-elle un sens ? », *L'Histoire*, n° 480, février 2021.
- WANG J., *Carceral capitalism*, MIT Press, 2018.
- WEBER M., *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, 1904, réédition, Decitre, coll. « Pocket », 1990.

DOUBLE COMPTABILISATION DES FRAIS DE GESTION SOUS SOLVABILITÉ II

Olivier Gossner

Directeur de recherche au CNRS, Crest

*Professeur d'économie et de finance, Ecole polytechnique
Professeur de mathématiques, London School of Economics*

Michael Florig

Docteur habil., Aktuar-DAV

*Managing director, Crédit agricole CIB
Membre associé, département d'économie, Ecole polytechnique*

Nous mettons en évidence une double comptabilisation des frais de gestion des actifs assurantiels dans l'interprétation majoritaire actuelle de la directive Solvabilité II (1). Cette double comptabilisation conduit à des provisions injustifiées d'un montant total que nous estimons être de l'ordre de 100 milliards d'euros, et à une distorsion de l'investissement de l'épargne qui pénalise considérablement l'investissement productif et de long terme. Nous exposons ici les données du problème, les moyens de le résoudre et l'impact positif significatif qu'une correction entraînerait pour l'investissement productif français et européen.

Coûts de gestion : réglementation et pratique

Les entreprises d'assurance, comme tout gestionnaire d'actifs, supportent des coûts associés à la gestion de leurs portefeuilles tels que les coûts des fonctions supports, la rémunération des gérants, le coût de l'analyse financière et les frais juridiques et de conseil. Ces coûts vont habituellement de quelques points de base par an pour des obligations simples et à faible risque tel-

les que les obligations d'Etat, à vingt ou trente points de base annuels, voire plus, pour des actifs plus complexes à gérer tels que des financements de projets ou des obligations d'entreprises à haut rendement.

La réglementation européenne Solvabilité II impose aux entreprises d'assurance de tenir compte de ces coûts dans l'évaluation de leurs provisions techniques (2). Ces provisions doivent être en cohérence avec les prix de marché et passées en application de méthodes de valorisation classiques, reposant notamment sur l'hypothèse d'une absence d'opportunité d'arbitrage (3).

La pratique la plus répandue à l'heure actuelle consiste à appliquer cette réglementation sous la forme suivante : d'une part, en inscrivant à l'actif du bilan prudentiel les investissements à leur valeur de marché ⁽⁴⁾ et, d'autre part, en provisionnant au passif des frais de gestion occasionnés par ces investissements pour la durée de détention des actifs correspondants.

Or, nous allons montrer que selon la logique économique la valeur de marché d'un actif reflète déjà les frais de gestion liés à cet actif. Par conséquent, il est incohérent d'imputer au passif ce qui a déjà été comptabilisé dans la partie active du bilan prudentiel.

Les prix de marché intègrent déjà les frais de gestion

L'analyse économique et financière repose sur le principe que pour un acteur économique, la valeur d'un bien ou service correspond aux bénéfices que cet acteur en retire diminués des coûts que son utilisation implique. Ainsi, dans le cas des actifs avec frais de gestion, la valeur d'un investissement pour son détenteur est égale à sa valeur nette, telle que mesurée par les flux futurs de trésorerie que cet investissement a vocation à générer, diminuée des coûts tels que les frais de gestion.

Supposons par exemple que la valeur brute d'un actif est de 105 et que les frais de gestion supportés par les acteurs de marché pour cet actif sont en moyenne de 5. Le prix de marché de cet actif représente sa valeur économique moyenne pour les acteurs du marché, c'est-à-dire sa valeur nette qui est ici de $105 - 5 = 100$.

Ainsi, par le jeu de l'offre et de la demande, le prix de marché d'un actif représente sa valeur brute diminuée des frais de gestion moyens supportés par l'ensemble des acteurs et éventuellement diminués d'autres frais, tels que les impôts et taxes applicables ⁽⁵⁾.

Dans notre exemple, les entreprises d'assurance inscrivent au bilan prudentiel les actifs qu'elles détiennent à leur valeur de marché, c'est-à-dire 100, et déduisent donc de leur actif les frais de gestion moyens supportés par les acteurs de marché du seul fait de la comptabilisation de leurs actifs au prix de marché. En plus de cette comptabilisation à la valeur nette, les entreprises d'assurance inscrivent à leur passif une charge représentant les frais de gestion effectivement supportés. Une assurance ayant des frais de gestion estimés à 6 valorise ainsi l'actif à $100 - 6 = 94$.

La méthode actuelle conduit donc à une double comptabilisation des frais de gestion au bilan, une première fois à l'actif à travers les prix de marché, et une seconde fois au passif par une provision technique.

La double comptabilisation pénalise l'investissement productif

Par leur activité de gestion d'actifs, les entreprises d'assurance ont pour vocation de jouer un rôle d'intermédiaire financier entre les épargnants et l'économie productive, au bénéfice :

- des épargnants, en leur permettant d'accéder à des classes d'actifs attractives et inaccessibles en direct aux investisseurs individuels, tout en offrant une gestion professionnelle du risque et de sa diversification ; et
- des entreprises par l'activité de financement. En regroupant l'épargne d'un grand nombre d'investisseurs, elles sont à même de mettre en œuvre des stratégies de long terme de gestion d'investissements complexes qui profitent d'une prime d'illiquidité.

Or, l'amplitude de la double imputation est d'autant plus importante que le sont les frais de gestion. Le problème dû à la double comptabilisation est donc particulièrement sévère pour des actifs coûteux à

gérer tels que les financements de projets. Etant donné que les provisions sont imputées pour la durée de détention anticipée des actifs, le problème est de plus amplifié pour les engagements de long terme.

En pénalisant comptablement ces classes d'investissement, la double comptabilisation des frais de gestion induit un effet de distorsion de l'épargne. Elle encourage les assurances à investir en classes d'actifs liquides et peu coûteux à gérer, qui occasionnent relativement peu de frais de gestion, et désincite l'investissement en projets de long terme complexes à gérer, et pour lesquels les frais de gestion sont donc plus importants.

La double imputation pénalise donc à la fois l'épargne de long terme et l'investissement productif et stratégique par nature complexe.

Éliminer la double comptabilisation stimulerait l'investissement productif

Un changement de la pratique réglementaire et de l'interprétation des textes applicables aurait pour effet : 1. de corriger l'effet de distorsion défavorable aux investissements stratégiques et productifs occasionnant des frais de gestion importants, encourageant un redéploiement plus efficace du capital, notamment en direction de l'investissement stratégique et productif ; et 2. de libérer des capitaux assurantiels actuellement bloqués par la double comptabilisation. Ces capitaux pourraient en partie être réinvestis en investissement productif, et en partie donner lieu à des ajustements des règles de solvabilité.

Nous estimons que la correction de la double comptabilisation permettrait de libérer des capitaux de l'ordre de 100 Md€ en Europe, dont 25 Md€ en France (6).

L'impact en France devrait être relativement élevé

eu égard aux provisions pour frais de gestion par pays. Au travers de nos discussions avec des entreprises d'assurance dans sept pays européens, nous avons en effet constaté que la double comptabilisation semble être appliquée de manière plus systématique en France que dans certains autres pays de l'Europe (7).

Les flux de trésorerie supplémentaires dans les projections Solvabilité II qui résulteraient de l'élimination de la double comptabilisation sont en proportion des montants actuellement provisionnés pour frais de gestion. Ces derniers peuvent être estimés de la manière suivante : au niveau européen les investissements sous gestion des assurances représentent un montant d'environ $I \approx 7\,600$ Md€ ; les frais de gestion peuvent être estimés en moyenne à $C \approx 15$ points de base (8) par an, et la duration modifiée du passif à $D \approx 12$ ans. On obtient ainsi une valeur actualisée des doubles provisions pour frais de gestion de $I \times C \times D \approx 140$ Md€. En prenant en compte que certains frais liés à la gestion de l'immobilier ne sont pas soumis à la double comptabilisation, de même qu'une partie des frais de gestion dans certains pays, nous ramenons l'estimation à un ordre de grandeur de 70 % de 140 Md€, soit 100 Md€. Concernant la France uniquement, on estime un capital $I \approx 2\,500$ Md€, des frais de gestion de $C \approx 11$ points de base par an et une duration modifiée du passif d'à peu près $D \approx 12$ ans, et donc des provisions pour frais de gestion $I \times C \times D \approx 33$ Md€. Etant donné que la double comptabilisation est plus systématique en France que dans certains autres pays de l'espace économique européen (EEA), on obtient une estimation nationale des frais de gestion doublement comptabilisés de l'ordre de 75 % des 33 Md€, soit de 25 Md€.

Il est important de noter que ces estimations ne prennent pas en compte l'effet qu'aurait la suppression de la double comptabilisation des frais de gestion sur l'allocation des actifs. Sachant que cette élimination devrait stimuler l'investissement des actifs coûteux à gérer, il est réaliste d'estimer une augmentation de C , et par conséquent l'impact obtenu dans le nouvel équilibre de marché devrait être supérieur à notre estimation.

La double comptabilisation peut être facilement corrigée

L'article 77 de la directive européenne 2009/138/CE du 25 novembre 2009 sur l'accès aux activités de l'assurance et de la réassurance et leur exercice (dite « Solvabilité II »), combiné à l'article 31 du règlement délégué européen 2015/35 qui complète cette directive, encourage sans les y contraindre les entreprises d'assurance à procéder à la double comptabilisation en les invitant à « tenir compte » des frais de gestion dans le calcul des provisions techniques, qui viennent diminuer leurs ratios de solvabilité.

Or, « tenir compte » des provisions techniques peut tout à fait être interprété comme requérant chaque entreprise d'assurance de comptabiliser la différence entre les provisions moyennes supportées par le marché et incorporées dans les prix des actifs, qu'il est possible d'estimer, et les provisions effectivement supportées par l'entreprise d'assurance.

Reprenons notre exemple précédent. Si la valeur de marché de l'actif (par hypothèse nette de frais de gestion moyens) est de 100, que les frais de gestion moyens sont de 5, et que les frais effectivement supportés par l'entreprise d'assurance sont de 6, alors l'entreprise d'assurance n'aura qu'à passer en charge la différence entre ses propres frais et les frais moyens, c'est-à-dire $6 - 5 = 1$ (puisque les frais moyens de 5 sont déjà incorporés dans le prix de marché de l'actif). A l'inverse, si les frais de gestion de l'entreprise sont inférieurs aux frais moyens, l'on pourrait envisager une augmentation de l'actif correspondante.

Une correction du double comptage peut s'effectuer :

- au niveau français, par une simple clarification de la pratique réglementaire, qui pourrait être l'objet d'un consensus entre l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) et les assureurs français ; et/ou

- au niveau européen, par un ajustement mineur de l'article 31 du règlement délégué européen 2015/35 afin soit 1. de clarifier l'interprétation des textes actuels, soit 2. d'éliminer simplement la prise en compte des frais de gestion des investissements. La solution 2 pourrait être privilégiée si l'on arrive à la conclusion que les assureurs sont typiquement au moins aussi efficaces dans la gestion de leurs coûts que le marché dans son ensemble. Cela permettrait d'éviter de générer des coûts administratifs associés à l'estimation de l'écart entre frais de gestion individuels et frais moyens ⁽⁹⁾.

Des évolutions récentes dans la bonne direction

La société des actuaires allemands (DAV) a publié une note qui suit notre argumentation ⁽¹⁰⁾. Par la suite, l'association allemande des entreprises d'assurance (GDV), selon notre compréhension en concertation avec le superviseur des assurances allemand, la BaFin, a proposé une approche *ad hoc* afin d'éliminer de manière significative la double comptabilisation des frais de gestion pour les investissements alternatifs ⁽¹¹⁾.

Comme nous l'avons exposé, en France, un dialogue entre assureurs et l'ACPR pourrait permettre d'aboutir à une interprétation des textes existants qui supprime la double imputation. Au niveau européen, il est possible de proposer une modification législative ayant le même effet.

Conclusion

La double comptabilisation des frais de gestion est une anomalie comptable trouvant sa source dans une compréhension économique erronée des principes de valorisation qu'impose Solvabilité II. Elle pénalise l'investissement productif et l'épargne de long terme. Sa correction

permettrait une allocation plus efficace du capital à destination des entreprises et une meilleure gestion du profil de risques de l'épargne française et européenne bénéficiant à l'économie dans son ensemble en plus de libérer du capital qui pourrait être utilisé à destination de projets stratégiques européens. Il s'agit à la fois d'un sujet majeur par l'ampleur du capital ainsi libérable et par la distorsion engendrée sur l'allocation de l'épargne, et simple techniquement à régler. En France, le sujet devrait pouvoir faire l'objet d'un consensus entre pouvoirs publics, superviseurs et entreprises d'assurance.

Notes

1. Les auteurs remercient Pierre Picard (Crest - Ecole polytechnique) ainsi que Sophie Vermeille et Paul Oudin (droit et croissance) pour leurs commentaires utiles sur ce texte.

2. Voir l'article 31.1 du règlement délégué européen 2015/35 : « La projection des flux de trésorerie utilisée pour calculer la meilleure estimation tient compte de toutes les dépenses suivantes, qui se rapportent aux engagements d'assurance et de réassurance... (b) les frais de gestion des investissements. »

3. Cette hypothèse, fondamentale en économie et en finance, peut être résumée par l'idée selon laquelle deux actifs générant les mêmes flux de trésorerie nette ne peuvent avoir deux prix différents. Voir les articles 75, 76 et 77 de la directive européenne 2009/138/CE du 25 novembre 2009 (Journal officiel de l'Union européenne, 2009) ainsi que l'article 22. 3. (a) et (b) du règlement délégué européen 2015/35 (Journal officiel de l'Union européenne, 2015).

4. Ces prix sont observés sur les marchés pour certains actifs. Pour d'autres, tels que des investissements alternatifs comme la dette privée, ils sont estimés au travers de modèles calibrés à partir des prix observables selon l'article 75 de la directive 2009/138/CE.

5. Dans le cas où les frais supportés varient selon les acteurs, les prix représentent une moyenne de ces frais. Voir section 3 de Gossner et Florig [2021].

6. Dans l'hypothèse d'une suppression de la double comptabilisation, l'impact apparaîtrait sous forme d'un flux de trésorerie supplémentaire dans la modélisation, qui selon les règles de gestion des différentes entreprises d'assurance se

répartit entre la réserve de réconciliation, passifs d'impôts (PID) et prestations discrétionnaires futures (PDF). Les positions supplémentaires de PID et PDF pourraient éventuellement augmenter la capacité d'absorption des pertes des provisions techniques, et par conséquent réduire le capital de solvabilité requis (SCR). La libération de capital se ferait donc par une augmentation des fonds propres et une réduction du SCR.

7. Dans certains pays la double comptabilisation n'est pas appliquée entièrement à tous les actifs. Des exceptions existent pour les investissements immobiliers et dans certains pays pour certains types de dette privée. De plus, l'impact de la correction dépend de la méthode d'actualisation utilisée. Avec un ajustement égalisateur comme utilisé en Grande-Bretagne et dans une certaine mesure en Espagne, l'impact de la double comptabilisation est relativement faible.

8. Basé sur les frais de gestion et investissements par pays et au niveau de l'EEA publiés dans la base de données de l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (EIOPA) des statistiques d'assurance. Nous supposons que ces frais de gestion s'appliquent aux investissements sauf investissements dans des fonds. Nous supposons que les frais de gestion des fonds génèrent les mêmes frais en points de base.

9. Pour une correction de la prise en compte des frais de gestion avec l'usage de la courbe de taux d'intérêt avec correction de volatilité ou ajustement égalisateur, une modification des textes juridiques constituerait une approche plus complète. Néanmoins ce point est d'une importance relativement mineure, par rapport au principe de la correction de la valorisation des frais de gestion en général.

10. Voir Deutsche Aktuarvereinigung e. V. [2022].

11. GDV [2022], communication mise à disposition des entreprises membres du GDV. Une correction seulement partielle n'est pas entièrement satisfaisante d'un point de vue méthodologique mais peut se comprendre d'un point de vue politique du fait qu'elle entérine une pratique déjà utilisée par certains acteurs sur le marché allemand.

Bibliographie

Deutsche Aktuarvereinigung e. V. (DAV), "Incorporation of Investment Costs in the Market-Consistent Valuation

of Technical Provisions under Solvency II”, *Aktuare Online*, 2022. https://aktuar.de/unsere-themen/fachgrundsaetze-oeffentlich/2022-07-29_DAV-Report-on-Findings_Investment-Costs.pdf

Directive 2009/138/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2009 sur l'accès aux activités de l'assurance et de la réassurance et leur exercice (Solvabilité II), *Journal officiel de l'Union européenne*, EUR-Lex, 2009. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0138&from=sv>

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

e.V. (GDV), Ausarbeitung zum Ansatz von Kapitalanlageverwaltungskosten unter Solvency II, 2022.

GOSSNER O. ; FLORIG M., “Market Equilibrium with Management Costs and Implications for Insurance Accounting”, *Crest Working paper Series*, n° 22, 2021. <http://crest.science/RePEc/wpstorage/2021-22.pdf>

Règlement délégué (UE) 2015/35 de la Commission du 10 octobre 2014, *Journal officiel de l'Union européenne*, EUR-Lex, 2015. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0035>

Les débats de *Risques*

LES NOUVEAUX RAPPORTS AU TRAVAIL

Le 9 février 2023, la revue Risques organisait un débat sur le thème « Les nouveaux rapports des Français au travail », alors que la réforme des retraites était en discussion au Parlement. Ce débat réunissait Corinne Cipièrre, membre du comité exécutif d'Allianz France en charge de l'Unité Service Client, Christine Erhel, professeure au Cnam et titulaire de la chaire économie du travail et de l'emploi, Jérémie Peltier, co-directeur général de la Fondation Jean-Jaurès et Benoît Serre, directeur des ressources humaines de L'Oréal.

Il était animé par Arnaud Chneiweiss et Pierre-Charles Pradier, membres du comité éditorial de la revue Risques.

Risques : Les enquêtes d'opinion semblent indiquer que le travail n'a plus tout à fait une place centrale dans les préoccupations des Français. Jérémie Peltier, vous êtes co-auteur pour la Fondation Jean-Jaurès d'une étude sur « la grande fatigue des Français et l'épidémie de flemme ⁽¹⁾ ». Est-ce là le cœur du problème selon vous ?

Jérémie Peltier : La crise sanitaire et les confinements ont constitué un grand moment d'interrogation collective sur le sens de notre vie. L'un des éléments les plus concernés par cette réflexion a été le travail et sa place dans notre vie. On s'aperçoit aujourd'hui d'une remise en question de la place du travail dans la vie de nombreuses personnes, d'une prise de distance générale. Normalement, lorsqu'on interroge les

Français sur leur état d'esprit du moment, les termes cités sont « colère », « nervosité », « inquiétude », « angoisse ». Depuis la crise sanitaire, c'est le terme de « fatigue » qui l'emporte. Entre 30 et 40 % des Français se disent plus fatigués qu'avant la crise, moins motivés dans leur vie au quotidien, y compris pour retourner sur leur lieu de travail. Depuis la crise, on assiste à une relativisation de la place du travail dans la vie des individus, le travail est descendu de son piédestal. Dans les années 1980, 60 % des actifs considéraient que le travail avait une place très importante dans leur vie ; ils sont à peine 20 % aujourd'hui. La crise sanitaire a remis en cause le travail dans ses modalités, et a vu la poursuite de ce que l'on constatait depuis quelques années déjà : une demande de rééquilibrage. Il y a trente ans, plus d'un actif

sur deux considérait que la balance était équilibrée entre son investissement au travail et le fruit de cet investissement, entre ce que l'on donne au travail et ce que l'on reçoit du travail (en termes de reconnaissance symbolique et financière, en termes de fierté, d'épanouissement, etc.). Aujourd'hui une minorité d'actifs seulement juge cette balance équilibrée. D'où une prise de distance à partir du moment où l'on considère que le jeu n'en vaut plus la chandelle. Par ailleurs, s'il y a une prise de distance, c'est aussi par rapport à ce qu'est devenu le travail. Ce n'est pas un rejet du travail ou de la valeur travail, mais un rejet du travail tel qu'il est aujourd'hui, et notamment de son rythme, de ses cadences. Cela peut sembler paradoxal mais le numérique et la robotique ont eu pour conséquence une intensification du travail au cours des dernières décennies. En trente ans, le nombre de personnes qui disent avoir un travail pénible a triplé, et ce malgré le progrès technique. Cette prise de distance par rapport au travail et cette perte de dimension « statutaire » qu'avait jadis le travail sont aussi liées à cela. Si le travail a perdu de sa substance, de son intérêt, c'est aussi en grande partie du fait de processus de management et d'« innovations » mal vécus, processus et innovations liés à la place centrale qu'ont prise l'efficacité et la rentabilité dans le monde du travail aujourd'hui. Ainsi, pendant les confinements, on avait demandé aux infirmières des hôpitaux publics leur ressenti à l'égard de leur travail. Celui-ci était bien sûr difficile, soumis à une pression importante du fait de la situation exceptionnelle liée à la Covid-19, mais l'absence des agents administratifs (qui étaient en télétravail) allégeait en fait leur tâche. Elles nous disaient : « C'est vrai, c'est intense, mais c'est mieux, car on a mis les administratifs en télétravail ». Tout à coup, moins de reporting, de tableaux Excel et autres tâches qui leur prenaient normalement un temps fou. Elles pouvaient de nouveau consacrer davantage de temps aux soins et au dialogue avec les patients. S'il y a une prise de distance des actifs, c'est donc aussi en raison des conditions de travail, des processus de management mis en œuvre depuis une dizaine d'années en France.

Par ailleurs, beaucoup de directeurs des ressources

humaines (DRH) s'interrogent, et c'était déjà le cas avant la crise, sur la difficulté à recruter des jeunes talents. Ils ont parfois le sentiment de passer eux-mêmes l'entretien d'embauche, comme si le rapport de force était désormais inversé. Si les jeunes sont moins motivés à retourner au bureau, c'est non seulement car ils apprécient le télétravail, mais aussi parce que leur lieu de travail leur est souvent devenu difficile à supporter avec ses *open space* et ses *flex office* qui nuisent finalement au travail et à la bonne forme physique et mentale de chacun.

Finalement, la question centrale de tout cela est d'abord celle des conditions dans lesquelles chacun a le sentiment de pouvoir réaliser correctement – ou non – son travail. L'idée n'est pas de revendiquer un droit à la paresse en faisant croire aux gens qu'il faut en terminer avec le travail, mais au contraire de faire en sorte qu'ils aient de nouveau les moyens d'être fiers d'un travail bien fait. De façon générale, plus personne ne valorise le « travail bien fait ». Or dans le bâtiment par exemple, ou dans les travaux publics, les ouvriers expriment leur souhait d'accomplir du « travail bien fait ». Et sont en souffrance quand les conditions de travail ne le permettent pas.

Risques : Ainsi les gens ne rejettent pas forcément la valeur travail, mais davantage la façon dont ils travaillent. Benoît Serre, vous représentez l'Association nationale des DRH, partagez-vous ce constat ?

Benoît Serre : Je souscris à tout ce qui vient d'être dit, et vais ajouter quelques éléments expliquant la tension que nous ressentons actuellement. La crise sanitaire a agi comme un *stress test* et a provoqué une remise en cause du schéma traditionnel selon lequel on part chaque matin travailler et on passe sa journée sur son lieu de travail. Les gens ont découvert des solutions alternatives, le télétravail étant la partie émergée de l'iceberg. Durant le premier confinement, chacun était sidéré et soulagé de ne pas avoir à prendre les transports, la priorité étant de se préserver de la contamination. Dès le deuxième confinement, on a constaté les difficultés liées au télétravail, avec notamment un envahissement de la vie privée dans la

vie professionnelle, mais aussi des irrptions de la vie privée dans les moments de (télé)travail. Le management par la confiance, qui n'est pas une nouveauté, a été apprécié pendant les confinements. Certains process, la production de PowerPoint inutiles, se sont allégés. Les salariés ont découvert qu'ils pouvaient être autonomes. Par ailleurs, ils ont réévalué la balance travail - reconnaissance (ou/et travail - rémunération). Et ont souvent estimé que les contraintes leur étant imposées n'étaient pas compensées par de la reconnaissance. Avec la publication des résultats très positifs des entreprises du CAC 40, notamment, la question du partage de la valeur s'est posée de manière accrue. Le rapport à l'entreprise – et non au travail – a dès lors été réinterrogé. Après tous ces événements, les gens sont aujourd'hui exténués, d'autant plus qu'une polycrise s'installe : Covid-19, guerre en Ukraine, crise climatique, inflation... L'incertitude sur l'avenir est très pesante. Beaucoup d'entreprises n'arrivent plus à donner de la vision à leurs collaborateurs, et ces derniers les poussent à remettre en cause durablement les process, à ajuster le management, comme sous l'effet du *stress test* en 2020. La logique individuelle qui prime chez les jeunes notamment, se heurte à la logique collective de l'entreprise. Et dès lors que le matériel informatique du domicile est plus performant que celui de l'entreprise, la remise en cause du lieu de travail augmente. Sur la question du management, il est très intéressant de constater que les licornes comme Onepoint, Alan et Swile sont très attachées à un modèle agile et plat. La sur-hiérarchisation insupporte les jeunes en particulier (qui ont reçu un enseignement sur un modèle horizontal), or la majorité des entreprises ont aujourd'hui des modèles d'organisation et de rémunération verticaux. La fonction de manager ne fait plus rêver : selon les études menées, 15 à 20 % seulement des personnes en France et en Europe y aspirent. Par ailleurs, il faut mentionner la digitalisation accélérée par la Covid-19, qui a créé à la fois des opportunités et des inquiétudes. Ou encore la configuration des bureaux en *open spaces*, dont on a vanté les bienfaits et qui ont déçu à l'usage. Tandis que les conditions de travail sont fréquemment au cœur des discussions – c'est le cas à l'occasion du débat sur la réforme des retraites –, personne ne

réfléchit au travail en lui-même, à la qualité du travail. Désormais les collaborateurs rejettent le trop plein de réunions, de PPT. Ils veulent comprendre où ils se situent dans la chaîne de valeur de l'entreprise, et si leur temps passé au travail est utile. La motivation vient d'abord d'un sentiment d'utilité. Et quand les personnes se sentent utiles, l'absentéisme diminue. Certains phénomènes sont très significatifs : le *quiet quitting* et les collaborateurs qui partent dès que le marché se porte bien, le *ghosting* et ces candidats qui ne répondent pas à une proposition de poste ou ne se présentent pas le premier jour de leur contrat... La grande majorité des entreprises ne sont pas prêtes à s'adapter aux nouvelles aspirations des gens. Pourtant, des solutions existent. Les patrons de licornes aplatissent leurs organisations ; chez Alan, il n'y a pas de limite de congés et les salariés s'auto-régulent très bien ; Onepoint a augmenté le nombre de mètres carrés avec le *flex office*, pour leur donner envie de venir au bureau. Les jeunes aujourd'hui ne veulent pas de salle de sport sur leur lieu de travail, ils veulent avoir du temps libre pour aller dans leur propre salle de sport. La liberté d'organisation dans le travail est devenue un point cardinal.

Risques : Si la crise sanitaire a été un formidable révélateur, on peut se douter que les questions de qualité du travail, d'emploi, de carrière, se posaient déjà avant. Christine Erhel, quel est votre regard de chercheuse sur cette question ? Et comment se situe la France au niveau international ?

Christine Erhel : L'intérêt aujourd'hui est de pouvoir parler du travail et de la pénibilité du travail dans le débat public, ce qui est nouveau. Mais il est vrai que les remises en cause de la place du travail ont commencé bien avant la crise sanitaire, notamment dans les pays anglo-saxons. Il y a plus de dix ans aux États-Unis, après la crise financière, beaucoup de gens ont perdu leur emploi et ont changé de mode de vie et d'activité. L'inactivité des hommes de plus de 45 ans a augmenté, des discours autour des emplois inutiles – *bullshit jobs* – se sont développés. L'enjeu de conciliation de la vie professionnelle et de la vie personnelle, au-delà de l'importance toujours donnée à la rému-

nération, prend de plus en plus d'importance pour les salariés et forme aussi une tendance de fond qui a débuté avant la crise sanitaire. S'agissant des comparaisons internationales, des travaux visent à mesurer la qualité du travail et de l'emploi en France par rapport aux autres pays européens, avec une approche multidimensionnelle. L'enquête de la Fondation de Dublin (Eurofound) pour l'amélioration des conditions de travail (2) montre que la France arrive en bas de classement avec les pays du sud de l'Europe, loin des pays du nord et des Pays-Bas. Le problème en France réside notamment dans la précarité des contrats : les contrats temporaires augmentent et leur durée raccourcit. De plus, les carrières sont souvent plates pour les personnes peu qualifiées, avec peu de promotion possible dans les fonctions et les salaires. Les salariés français sont ainsi plus nombreux que les autres à penser que leur travail ne leur donne pas d'accès à la promotion. Autre problématique, l'accès à la formation est très inégal. Le compte personnel de formation (CPF) ne résout pas le problème car il finance le plus souvent des formations ne permettant pas d'accéder à des promotions - permis de conduire, sessions de développement personnel, etc. - et ne permet pas de résorber les inégalités. Enfin, l'intensité du travail, en termes de cadences, est plus élevée en France que dans les autres pays européens. Ainsi dans la dernière enquête de la Fondation de Dublin, il ressort que 34 % des salariés en France pensent que leur travail met leur santé en danger, contre 23 % pour l'ensemble de l'Union européenne ; 44 % des salariés en France pensent qu'ils ne seront pas capables de travailler au-delà de 60 ans, contre 27 % en moyenne européenne. Le numérique et la robotisation ont longtemps été considérés comme de superbes perspectives pour réduire la pénibilité, mais qui risquaient de faire disparaître certains emplois. Toutefois, c'était sans anticiper l'intensification du travail permise par ces outils. On voit aujourd'hui apparaître du néo-taylorisme : dans les entrepôts d'Amazon par exemple, les salariés travaillent aux ordres de commandes vocales qui leur indiquent les endroits où aller pour préparer leurs colis, la cadence augmente, les gens se mettent au service du robot et perdent toute autonomie. Ces outils pour optimiser les

cadences sont très utilisés en France et en Allemagne, moins dans les pays du Nord. Dans les métiers qualifiés également, les outils peuvent être contestés. Sous des prétextes de « management participatif », on demande par exemple à des ingénieurs de remplir des indicateurs, des tableaux, on bureaucratise au lieu de développer la collaboration. Et ces méthodes sont appliquées de façon particulièrement rigide en France. Dans ce contexte d'évolutions technologiques rapides, la manière dont on met en place les « innovations » est déterminante. En France, cela est fait sans réelle participation des salariés. Il en résulte une productivité élevée mais aussi une certaine pénibilité.

Benoit Serre : La réforme des retraites si contestée en France actuellement, ne prend pas en compte tous ces sujets. Beaucoup de gens seraient d'accord pour travailler jusqu'à 64 ans, mais pas « dans ces conditions-là ». Je constate par ailleurs une demande très forte de reconnaissance de l'expertise. Chez Leroy-Merlin par exemple, un système de rémunération de l'expertise a été mis en place à côté de la grille de rémunération classique. Et le turn-over est seulement de 2 %.

Jérémy Peltier : La reconnaissance est un sujet central. Au moment de la sortie du livre *Bullshit jobs* de David Graeber (3), en 2018, une étude européenne menée par notre Fondation a montré que les Français trouvent leur travail utile mais sont plus nombreux à souffrir d'un déficit de reconnaissance que les autres actifs en Europe. Aujourd'hui, une majorité d'actifs dit travailler davantage que ne le prévoit leur contrat, dit faire davantage que ce pourquoi ils sont payés, mais autant disent que leur patron ne s'en rend pas compte et ne les remercie pas. Le sujet de la reconnaissance est primordial pour comprendre le malaise au travail aujourd'hui, notamment car nous sommes dans une société de plus en plus dépendante à toute forme de reconnaissance, du fait des évaluations permanentes, des commentaires permanents, des *likes* permanents.

Christine Erhel : Pendant la crise sanitaire, Elisabeth

Borne nous a demandé d'identifier les « travailleurs de deuxième ligne » (4). Ces 4,6 millions de salariés – hôtes et hôtesse de caisse, éboueurs, agents d'entretien, aides à domicile... – ont permis la continuité des activités économiques malgré leur exposition au risque sanitaire. Ils ont un fort sentiment d'utilité sociale. Mais également le sentiment d'un très grand décalage entre cette utilité, leur rémunération et la reconnaissance effective de leur travail.

Risques : Ces questionnements autour du sens et de la reconnaissance du travail, de l'alignement des valeurs de l'entreprise d'une part et des salariés d'autre part, se retrouvent aussi bien sûr dans le monde de l'assurance. Corinne Cipièrre, quelles réponses peut apporter un groupe comme Allianz ?

Corinne Cipièrre : Le service clients que je dirige rassemble 1500 personnes qui exercent pour la plupart des métiers de plateforme (indemnisation, gestion du contrat, etc.), lesquels sont au cœur de la promesse de l'assureur. C'est un monde qui a vécu beaucoup de transformations au cours des dernières années et nous nous attachons à toujours améliorer l'engagement de nos collaborateurs en nous appuyant sur trois axes : qualité de vie au travail, sens de l'action et opportunités de développement.

Nos équipes sont globalement très satisfaites de la mise en œuvre du télétravail au sein de l'entreprise. Pour autant, quand on parle du mode hybride, il me semble que beaucoup de choses restent à inventer. Le passage du tout présentiel – avec un management « à l'œil et à l'oreille », des interactions fréquentes sur le plateau, une montée en puissance des jeunes facilitée en localisant un junior entouré de seniors, etc. – à un mode où 80 % des personnes ont deux jours de télétravail par semaine, n'a rien d'évident. Pour beaucoup d'équipes, ces deux jours me semblent être un maximum pour le moment. Au-delà il devient difficile de tisser du lien, de créer ce sentiment d'appartenance entre le salarié et l'entreprise et de conduire certaines transformations inhérentes à nos activités. Nous travaillons aussi beaucoup sur la question de la charge de travail. Selon une enquête interne menée chaque

année, un salarié sur trois estime que sa charge de travail est raisonnable et qu'il dispose du temps nécessaire pour l'accomplir ; donc deux sur trois estiment que ce n'est pas le cas. Pour renverser cette tendance, nous nous attachons à améliorer l'environnement de travail de nos collaborateurs, par exemple en travaillant sur la qualité et la disponibilité de nos outils et en redonnant du sens à leurs actions. En effet, nous avons, comme beaucoup d'entreprises de services, compartimenté au fil du temps certaines tâches par souci de productivité. Au sein de nos équipes Indemnisations, à titre d'illustration, nous étions passés à une logique de traitement de flux et non de sinistres. De ce fait, un dossier n'était plus facilement appréhendé de bout en bout, ce qui a fait perdre une partie du sens de leur travail pour nos collaborateurs. Il était plus difficile pour chacun d'avoir une vision de sa contribution et de ressentir la fierté de son métier. C'est pourquoi nous sommes dans un grand projet de remise à plat des circuits de nos dossiers, avec une vraie prise en charge de nos clients et la mise en œuvre d'une gestion affectée, vers une équipe ou une personne en charge de la résolution de bout en bout, tout en tirant parti de nos nouveaux outils pour une meilleure efficacité. Cette démarche nous permet de rendre notre organisation plus simple pour nos clients et intermédiaires et de redonner un sentiment d'accomplissement à nos collaborateurs, en les aidant à répondre à des questions clés comme : qu'est-ce qu'une bonne journée de travail ? Comment est-ce que j'incarne la promesse de l'assureur ? En parallèle, nous organisons également des ateliers sur la charge de travail au sein des équipes qui le souhaitent pour identifier des pistes d'amélioration, qu'on parle de changements de process ou d'organisation, de simplification de certaines gouvernances ou reportings, de capacité à montrer la progression sur des projets à long terme, etc. Enfin, nous avons une action toute particulière à destination des managers de proximité. Dans mes équipes, réparties sur onze sites à La Défense et en région, les trois quarts des salariés sont satisfaits de leur manager et de sa capacité d'écoute. Nous savons que leur rôle est fondamental et que c'est probablement la population la plus exposée à la question de la charge de travail. Notre volonté est

donc de les accompagner au quotidien en étant très proches d'eux, en adaptant la stratégie du groupe à leur réalité terrain et les aidant à la rendre concrète pour leurs collaborateurs. En matière de développement de carrière, nous avons un objectif de soixante heures de formations pour chaque collaborateur en 2023. Nous ouvrons de nouvelles possibilités avec la création de postes de coachs experts sur des sujets techniques et la mise en œuvre de programmes de certification qui valorisent les compétences acquises. Nous lançons aussi des « parcours de carrière » au sein de l'Unité Service Client. Ce sont des programmes de formation et de mentoring qui permettent de découvrir de nouveaux métiers avec pour objectifs de développer les compétences et de faciliter les mobilités. Ces formations sont pour l'instant ouvertes aux managers de proximité et ont vocation à concerner davantage de collaborateurs à l'avenir. Au sein d'Allianz France, nous avons aussi un programme ouvert à tous qui s'appelle « Booster ma mobilité » et qui remporte un grand succès, avec plus de 70 % des collaborateurs entrant dans ce programme qui bougent à l'issue des six mois. Enfin, je voudrais insister sur ce que devrait être l'attractivité de notre secteur et de nos emplois. En effet, l'assurance offre une très bonne qualité de vie au travail, avec des conventions collectives et des accords d'entreprise favorables (congés, temps de travail, CSE) et une richesse de métiers et d'opportunités peu commune. Pourtant, nos entreprises font peu rêver les étudiants selon les enquêtes. Nous connaissons des tensions de recrutement à Paris et à Lyon notamment, avec des candidats qu'il faut convaincre... et certains qui peuvent nous faire faux bond même le premier jour de leur contrat. Nous travaillons de ce fait beaucoup sur notre marque employeur qui est d'ailleurs portée par des initiatives groupe comme le partenariat avec les Jeux Olympiques ou nos actions RSE. Et comme tout le secteur, notre ambition est de

moderniser le regard qui est porté sur les entreprises d'assurance, en explorant aussi les possibilités de nouvelles technologies avec par exemple une expérimentation de recrutement dans le métavers. La diversité des métiers dans notre secteur, les raisons d'être de l'assureur, les conditions de travail favorables : tous ces atouts devraient attirer les candidats. Notre défi est de les rendre visibles.

Risques : Merci à tous pour ces échanges passionnants sur les fortes évolutions des rapports au travail et à l'entreprise. Vos regards croisés ont bien montré l'importance cruciale désormais pour les salariés de se sentir reconnus dans un travail qui a du sens pour eux. Ces aspirations existaient déjà bien sûr mais elles sont maintenant explicites et revendiquées.

Notes

1. <https://www.jean-jaures.org/publication/grosse-fatigue-et-epidemie-de-flemme-quand-une-partie-des-francais-amis-les-pouces/> (lien raccourci : <https://bit.ly/41HE6Wy>)
2. <https://www.eurofound.europa.eu/fr/surveys/european-working-conditions-surveys/sixth-european-working-conditions-survey-2015> (lien raccourci : <https://bit.ly/2W2u2ow>)
3. David Graeber, *Bullshit jobs*, Editions Les Liens Qui Libèrent, ISBN 979-1020906335.
4. *Rapport de la mission d'accompagnement des partenaires sociaux dans la démarche de la reconnaissance des travailleurs de la deuxième ligne*, <https://www.vie-publique.fr/rapport/283080-demarche-de-la-reconnaissance-des-travailleurs-de-la-deuxieme-ligne> (lien raccourci : <https://bit.ly/3EPxb3r>)

Actualité de la Fondation du risque

COMMENT ORIENTER DAVANTAGE LES DÉCROCHEURS SCOLAIRES VERS LES MISSIONS LOCALES ?

Jérémy Hervelin

Chercheur associé à la chaire « Sécurisation des parcours professionnels » (1)

En dépit de nombreux dispositifs publics, notamment les missions locales, la catégorie des jeunes âgés de 15 ans à 24 ans constitue le parent pauvre sur le marché du travail en étant la plus touchée par le chômage en France. La situation est encore plus difficile pour ceux ayant quitté l'école avant l'obtention d'un diplôme où un grand nombre ne sont ni en emploi ni en formation. Un chercheur a conduit une étude de terrain pour évaluer les moyens de les orienter vers des missions locales (2).

Les difficultés françaises pour insérer certaines catégories de la population sur le marché du travail, en particulier les jeunes de 15 ans à 24 ans sont récurrentes, pour ne pas dire structurelles. De fait, au premier trimestre 2022, 16,3 % de cette classe d'âge était au chômage. Certes, ce nombre a baissé de 4,5 points par rapport aux trois premiers mois de l'année 2021 et même de 5,2 points par rapport au dernier trimestre 2019

d'après l'Insee, mais il reste tout de même particulièrement élevé en comparaison aux pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Ainsi, dans l'OCDE, le taux de chômage des jeunes a atteint en moyenne 11,1 % au premier trimestre 2022, soit une différence significative avec l'Hexagone. Pour compléter ce tableau peu reluisant, les jeunes sans emploi ni en formation (connus sous l'acronyme anglais NEET qui signifie

Not in education, employment or training), âgés de 15 ans à 29 ans (selon la catégorie d'âge retenue par l'Insee) ont atteint 11,8 % au cours de la même période en France. Toutefois d'après des données de l'OCDE datant de 2020, 19 % des jeunes de 20 ans à 24 ans étaient sans emploi ni en formation en France. La situation est encore plus alarmante pour ceux sortis du système scolaire sans aucun diplôme où en 2021, 44,6 % des jeunes en France étaient au chômage un an à quatre ans après avoir quitté l'école d'après l'Insee. Si les classes d'âges et les chiffres diffèrent d'un organisme à un autre sur le poids des jeunes en situation de « NEET », ils sont clairement élevés. Et selon un rapport du Sénat publié en juillet 2021, ce sont près d'un million de jeunes qui ne sont ni en emploi ni en formation. Or, en dépit de ces mauvais résultats, la France est censée proposer des dispositifs de formation aux jeunes de moins de 30 ans dans les quatre mois qui suivent leur sortie du cursus scolaire ou de leur perte d'emploi, dans le cadre de la garantie renforcée pour la jeunesse recommandée par l'Union européenne.

L'identification des jeunes décrocheurs n'est pas simple

« **L**a France n'a pas de bons résultats en matière d'insertion des jeunes, surtout pour les décrocheurs scolaires, sur le marché du travail ou dans des dispositifs de formation », constate Jérémy Hervelin, qui poursuit : « Sur le plan académique, il existe très peu d'études quantitatives et d'informations permettant de savoir comment les jeunes décrocheurs s'adressent à des dispositifs publics pour les orienter vers des formations ou des emplois ». Dans un contexte où les décrocheurs scolaires se retrouvent, pour beaucoup d'entre eux, sans emploi ni en formation, il n'est pas toujours facile de les identifier et donc de les accompagner. Il est vrai que ces jeunes de moins de 25 ans doivent s'inscrire à Pôle emploi, contacter une mission locale ou d'autres organismes publics comme les permanences d'accueil, d'information et d'orientation (PAIO). Dans le cas

Méthodologie

Le chercheur a mené une expérience aléatoire de terrain, dite expérience contrôlée, pour évaluer la pertinence d'envoyer des SMS auprès des jeunes décrocheurs scolaires afin de les encourager à se rendre dans des missions locales. A partir d'un fichier du ministère des Armées, transmis au ministère du Travail, il a extrait une sous-liste de décrocheurs scolaires identifiés durant la journée de la citoyenneté. Ensuite, il a confronté son échantillon à une base de données des missions locales pour détecter les jeunes qui ne sont jamais allés dans ces agences. Puis, à l'aide d'un algorithme de distance, il a attribué à chaque jeune décrocheur, la mission locale la plus proche de son domicile. Enfin, il a envoyé des SMS à des jeunes associés aux groupes de traitement de manière aléatoire, avant d'effectuer des comparaisons de moyenne entre les groupes de traitement et le groupe de contrôle (sans SMS), par le biais de régressions linéaires et de tests de significativité.

contraire, ils peuvent passer sous les radars et rester dans leur situation précaire de décrocheur. Dès lors, comment les identifier ? « L'une des idées est de se servir de la journée défense et citoyenneté (JDC) qui est obligatoire pour les jeunes à partir de 16 ans jusqu'à leurs 25 ans selon les cas. Lors de cette journée, les jeunes décrocheurs sont identifiés par les militaires, qui les sensibilisent à différentes options possibles : l'armée, les lycées professionnels, les missions locales ou encore les établissements pour l'insertion dans l'emploi (Epide) », souligne Jérémy Hervelin.

Un protocole expérimental pour identifier et contacter de jeunes décrocheurs

Sur la base du fichier du ministère des Armées dans lequel des jeunes décrocheurs ont été identifiés et leurs numéros de téléphone renseignés, le chercheur a recoupé cette base de

données avec celles des missions locales pour détecter les jeunes qui n'ont jamais été dans ce type de structure. Après cette étape, il a constitué un échantillon de 4 457 décrocheurs dont 3 540 ont été contactés par SMS entre le 6 mars et le 17 juillet 2019.

« L'envoi de SMS aux jeunes est un moyen de communication simple et peu coûteux. Par ailleurs, quelques articles de recherche ont estimé que les jeunes étaient sensibles au langage moins formel des SMS (style direct, tutoiement, etc.) », précise Jérémy Hervelin. Ce dernier a ainsi constitué trois groupes de jeunes. Le premier groupe de contrôle (20 % de l'échantillon) n'a pas reçu de SMS. Le deuxième groupe de même taille a reçu un SMS au style de langage formel indiquant l'adresse postale de la mission locale la plus proche de leur domicile. Quant au troisième groupe (60 % de l'échantillon), il a été subdivisé en trois sous-groupes où les jeunes ont reçu un SMS de formes différentes avec un style de langage informel et une information supplémentaire : le premier contenait la distance en kilomètres entre la mission locale la plus proche et le domicile du jeune ; le deuxième comportait le nombre de jeunes inscrits le mois d'avant dans la mission locale ; le troisième cumulait les deux informations précédentes.

Les résultats analysés grâce aux données des missions locales

Une fois que les SMS ont été envoyés aux groupes de traitement, le chercheur a analysé ces résultats grâce aux données des missions locales pour mesurer l'effet des SMS sur les inscriptions dans les missions locales. « En moyenne 20 % des jeunes décrocheurs, qui n'ont jamais eu de contact avec une mission locale avant la JDC, vont dans une mission locale dans l'année qui suit la JDC. Dans les résultats de l'expérimentation, il n'y a pas eu de différence entre les groupes de traitement recevant des SMS et le groupe

A retenir

- Le SMS est un moyen de communication peu efficace pour informer les jeunes décrocheurs scolaires sur les dispositifs publics disponibles.
- Il reste beaucoup de travail à effectuer pour identifier les barrières structurelles (niveau de vie, état de santé...) et psychologiques (motivations, attentes...) des décrocheurs scolaires à l'égard des dispositifs publics.
- La disponibilité d'indicateurs de performance sur les différents dispositifs publics pour mieux informer les jeunes décrocheurs serait pertinente.

de contrôle qui n'en a pas reçu. Il y a même un effet légèrement négatif des SMS informels », détaille Jérémy Hervelin.

Comment interpréter alors ces résultats ? « Le SMS semble être un moyen trop léger pour être efficace. D'autres modes de communication pourraient être plus performants dans la mesure où des recherches en économie comportementale montrent qu'il est important de bien expliciter les gains et les coûts associés à une action. Surtout dans une situation où les barrières des jeunes vis-à-vis des organismes publics sont mal cernées », analyse le chercheur, avant de conclure : « Peut-être qu'il est aussi rationnel pour les jeunes de ne pas se rendre dans des missions locales. Il existe peu d'informations sur les performances individuelles de chaque mission locale, ce qui peut créer un décalage entre les attentes anticipées des jeunes et l'aide qu'ils peuvent effectivement recevoir. La mise en place d'indicateurs pourrait être une option intéressante ».

Il est vrai que les dispositifs d'évaluation des missions locales sont peu nombreux, en particulier sur l'efficacité des conseillers à insérer les jeunes dans l'emploi. Et pour l'heure, il existe seulement des données agrégées sur les actions des missions locales à l'échelle du territoire, qui ont tout de même reçu 1,2 million de jeunes en 2021...

Notes

1. *Jérémy Havelin a obtenu son doctorat en sciences économiques à l'Institut polytechnique de Paris en 2020 et est chercheur postdoctoral à CY Cergy Paris Université depuis 2021. Il travaille sur les transitions école-emploi en France. Il cherche, en particulier, à évaluer l'efficacité des politiques publiques destinées à*

insérer les jeunes, encore en étude ou sortis du système éducatif, diplômés ou non, sur le marché du travail.

2. D'après « *Directing Young Dropouts via SMS: Evidence from a Field Experiment* », écrit par Jérémy Havelin, ainsi qu'un entretien avec ce dernier. Cet article est tiré des cahiers Louis Bachelier, n° 43, juillet-août 2022.

Livres

■ Mark Galeotti

The Weaponisation of Everything: A Field Guide to the New Way of War

Yale University Press, 2022,
248 pages

The *weaponisation of everything* s'ouvre par une fiction : en deux pages, l'auteur décrit comment une combinaison machiavélique de cyberattaques, d'une campagne de désinformation sur les réseaux sociaux, d'assassinat d'un politicien-clé, et d'une menace de multiplication des contentieux pourrait amener la Chine à prendre le pouvoir sur le réseau d'électricité au Japon. S'il est question de ces pays, ce n'est pas tant pour vous faire partager les charmes troubles de l'Orient, que parce qu'on connaît leur antagonisme millénaire : la prévention des Japonais à l'égard de la Chine rend la réussite d'une opération chinoise contre le Japon particulièrement improbable, et la fable en est d'autant plus frappante. L'auteur, Mark Galeotti, un spécialiste de la Russie et de sa stratégie internationale volontiers conflictuelle, a délaissé les chaires des universités prestigieuses qui l'invitaient pour vivre de conseils et d'une plume adroite : il sait raconter les histoires et mettre en scène les menaces. Du côté de l'histoire, il

nous montre que la « révolution militaire ⁽¹⁾ » opérée par l'Europe avec la formation des Etats-nations et redoublée par la révolution industrielle nous a conduits à une conflictualité d'anéantissement, depuis la guerre de trente ans jusqu'à la Seconde Guerre mondiale. Nous nous éloignons désormais de l'industrialisation du massacre pour retrouver la guerre comme elle a existé pendant des millénaires : voilà vingt-cinq siècles que le sage Sun Tzu a écrit « le suprême art de la guerre est de soumettre l'ennemi sans combat ». Et l'idée de l'efficacité économique dans les opérations belliqueuses est aussi une des manifestations de la civilisation. L'auteur montre à cet égard comment les Européens de la Renaissance, sans avoir lu Sun Tzu, se sont distingués de leurs médiévaux ancêtres en raffinant l'art de la guerre au point que les méthodes de la guerre hybride – manipulation de l'information, subornation des chefs ennemis, coups tordus de toute nature – ont permis aux Italiens de défaire les troupes ottomanes supérieures en nombre, et de donner la pleine mesure d'un génie que les lourds guerriers du Nord – nos ancêtres – goûtaient assez peu.

Ainsi donc *The weaponisation of everything* décrit la manière dont les actions « non militaires » ont été, sont encore et seront mises à profit

dans la guerre hybride qui nous oppose désormais à ceux qui utilisent les réseaux sociaux pour semer le doute sur la légitimité des administrations publiques et sur l'efficacité de leur action, qui propagent des vers et des chevaux de Troie sur les réseaux pour paralyser les hôpitaux comme infiltrer les infrastructures critiques en attendant le moment propice pour les actionner, qui suppriment ceux de leurs opposants que nous avons accueillis, toutes choses dont nous sommes désormais familiers. Et bien d'autres encore : en douze chapitres, l'auteur passe en revue la « démilitarisation de la guerre », où il montre que les confrontations directes sont trop coûteuses, « l'ubérisation de la géopolitique », où les militaires sont employés aux opérations humanitaires à l'image positive tandis que les mercenaires font le boulot dont les Etats ne veulent pas endosser la responsabilité politique, les mesures économiques – utilisation des sanctions ou au contraire des partenariats de développement pour contraindre ou convaincre. C'est une première occasion de remarquer que nous n'avons pas vraiment de terme français pour traduire « *bullying* », cette forme de chantage auquel se livrent la Russie et la Chine pour intimider les Etats qui résistent à leurs ambitions. Sur ce point, l'analyse du cas Huawei permet de repérer un tournant dans la « diplomatie »

chinoise, avec l'abandon de la séduction au profit de la menace. On continue naturellement à acheter des relais d'influence (la France gagne ici une mention spéciale grâce au prêt consenti par une banque russe au Front National, dont la loyauté est saluée par les officiers de renseignement dans leurs rapports), y compris dans la pègre : l'auteur montre de manière convaincante pourquoi lutter contre la criminalité organisée est une nécessité pour l'indépendance nationale. Viennent ensuite des choses bien connues en France : l'aide humanitaire, l'information, la culture peuvent être instrumentalisées aux fins guerrières d'un pouvoir pas aussi *soft* qu'on le dit parfois (2). Un chapitre méritera l'attention particulière des assureurs, il est consacré à l'instrumentalisation du droit, et commence d'ailleurs par une histoire d'assurance (la dénonciation en 2012 par The Standard Club du contrat couvrant le cargo *MV Alaed*, accusé de transporter des armes russes à destination de la Syrie), avant de considérer les subtiles inflexions que commandent les nécessités de la guerre moderne : dans la mesure où le droit est la matière même des contrats d'assurance, ce qu'on lui fait importe autant que les dommages qui peuvent résulter des

cyberattaques, des enlèvements, des atteintes aux biens ou aux personnes. Voilà évidemment pourquoi le livre intéresse les assureurs : on y cause bien de risques qui n'en finissent pas d'émerger, et pourraient même nous submerger tant l'état de paix armée où nous vivons promet une guerre hybride sans fin... jusqu'à ce qu'une nation hégémonique remette l'ordre du monde à sa main ? L'auteur ne va pas si loin puisqu'il invite à faire de nécessité vertu en « apprenant à aimer la guerre permanente et sans effusion de sang ».

La lecture de cet ouvrage comble un vide puisque les méthodes de la guerre hybride et les risques associés sont décrits par le menu : l'auteur compose, avec l'histoire de la Renaissance, l'histoire immédiate et une fiction d'anticipation rapprochée, une lecture passionnante pour les assureurs et pour les citoyens qui veulent ouvrir les yeux sur le monde qui les entoure. Remarquons que nous n'avons même pas de mot pour dire « *weaponisation* ». Le site linguee.com, qui permet d'identifier les termes étrangers dans leur contexte, montre qu'on traduit alternativement par armement (ce qui ne permet pas de distinguer le processus de son résultat, et de ce fait, pas la guerre hybride de la

guerre classique), « militarisation » (qui échoue à percevoir l'essentiel, c'est-à-dire l'instrumentalisation à des fins guerrières d'actions non militaires), « arsenalisation » ou d'autres néologismes pas plus convainquants. S'il n'y a pas encore de mot, c'est donc que nous avons besoin d'assimiler *The weaponisation of everything*, cette « universelle instrumentalisation (à des fins) guerrière(s) » qui marque une inflexion dans la mondialisation, la dissolution du multilatéralisme, l'émergence de nouveaux risques... et pour les assureurs, le renouveau de leur ardente obligation : garantir les valeurs du monde libre.

Pierre-Charles Pradier

Notes

1. *Geoffrey Parker*, La révolution militaire : La guerre et l'essor de l'Occident, 1500-1800, Folio ; édition originale, *The Military Revolution: Military Innovation and the Rise of the West, 1500-1800*, Cambridge University Press, 1996.

2. *France Terme traduit soft power par pouvoir de convaincre.*

■ **Luc Arrondel**
et **Richard Duhautois**

L'argent du football
Volume 1 - L'Europe

Editions Rue d'Ulm/Presses de l'ENS, 2022, 288 pages

La Coupe du monde de football qui vient de s'achever aurait, selon des estimations, réuni et tenu en haleine au moins quatre milliards d'êtres humains, répartis sur cinq continents, de tous âges, genres et classes sociales. De même, en l'espace d'un quart de siècle l'économie du football est devenue une branche à part entière de l'économie en tant que discipline académique. En effet, le nombre de publications universitaires sur ce sujet est impressionnant ; elles augmentent pour ainsi dire de manière proportionnelle à la passion que continue de soulever ce sport. Et pour cause, le football est le sport le plus populaire au niveau planétaire. De même, et c'est le leitmotiv de ce livre, l'industrie du football et les entreprises et activités liées à ce sport jouent un rôle important dans le commerce et l'économie.

Dans cet ouvrage, qui est une véritable mine d'or, et dont l'un des auteurs, Luc Arrondel, est membre du comité scientifique de la revue *Risques*, on retrouve une méthodologie d'analyse qui devrait permettre d'avancer dans la compréhension de cette activité sportive populaire mais souvent décriée en raison de l'emprise croissante de l'argent sur ce sport. Il y est également question

des principaux modèles économiques et organisationnels, parfois étroitement liés à des traditions remontant à la fin du XIX^e siècle. Les auteurs décortiquent avec minutie l'impact et la place qu'occupe le football bien au-delà des terrains de jeu.

Le rôle que joue l'industrie du football dans les développements économiques et financiers des nations, des marques, des organisations et des individus y est mis en évidence. Avec une grande richesse de statistiques, toujours bien élaborées, les auteurs développent un tableau assez complet qui présente dans sa globalité l'industrie, surtout européenne, du football. Un cadre d'analyse fine permet également de se faire une bonne idée des principales sources de revenus et de dépenses des équipes de football et/ou des ligues.

L'introduction de cet ouvrage résume d'emblée l'histoire du football, ainsi que les dimensions économiques et financières de ce sport. Le premier chapitre analyse la structure de propriété des clubs de football, aujourd'hui caractérisée par la présence de grandes fortunes, et plus récemment par l'arrivée des fonds d'investissement, ainsi que la problématique complexe de l'estimation du juste prix des clubs. Sujet délicat au centre de la finance, il s'agit de savoir comment déterminer la valeur de quelque chose d'immatériel, la qualité et le « *know how* » d'une équipe, surtout si elle réunit quelques-uns des meilleurs joueurs mondiaux.

Dans le deuxième chapitre il est question des sources de financement (dont les droits de télévision et une large gamme d'objets publicitaires appréciés des supporters) et de l'endettement des clubs européens, qui, paradoxalement sont riches mais souvent au bord de la faillite ! Une section fort intéressante analyse les motivations des financeurs – souvent des milliardaires ou des États – autres que les supporters et les droits de télévision.

Sujet fort controversé, le chapitre 3 traite des salaires des joueurs et des fortes inégalités qui auraient tendance à s'accroître. Le chapitre 4 décrit en détail le monde des supporters, leurs ressorts émotionnels et leur implication dans un monde qui semble leur appartenir. Enfin, le dernier chapitre, avec le titre suggestif « séances de tirs au but », expose les défis que le football devra affronter lors de ce XXI^e siècle, et en particulier celui de la croissance des inégalités, entre les clubs et les footballeurs eux-mêmes.

A l'attention des auteurs, non pas une critique mais une suggestion sur le contenu de cet excellent ouvrage. Peut-être dans une nouvelle édition serait-il utile et instructif d'estimer de manière plus ciblée l'impact de l'industrie du football sur l'économie ? A ma connaissance, comme toute activité économique les externalités positives ⁽¹⁾ du football ne sont pas à négliger, ceci en termes de génération directe et indirecte de sources de formation, d'emploi, d'impôts... et de consommation d'assurance. En effet, outre son

impact rarement mesuré en termes de santé publique, la formation de footballeurs constitue une externalité positive dans la mesure où un nombre relativement important de jeunes apprennent et développent des compétences pour leur carrière et leur vie. Ainsi, il serait intéressant d'estimer l'emploi direct et aussi ceux induits par cette activité dans les différents pays. A titre d'exemple, l'activité liée aux clubs anglais de la Ligue aurait apporté une croissance substantielle de l'emploi, avec en 2020 un équivalent de 100 000 postes de travail à travers le Royaume-Uni, contre un peu plus de 10 000 vingt ans plus

tôt. Et il doit en être de même en termes d'impôts versés en lien avec cette activité.

Dimension essentielle de toute activité économique, si dans le texte on mentionne au passage le rôle de l'assurance dans les activités liées au football, il nous semble important de mieux développer cette dimension du football (cf. p. 97, « instiller une culture assurantielle dans le football »).

Cet ouvrage est intéressant et important pour les chercheurs et les lecteurs passionnés de football, et aussi pour les décideurs intéressés

par l'économie de ce sport. Il en va, espérons-le, du développement dynamique et durable de ce sport qui, outre ses retombées économiques, dans un milieu très compétitif, attire des milliards de spectateurs aux quatre coins de la planète.

Carlos Pardo
Economiste

Note

1. Une externalité positive consiste en une situation où un agent ou secteur économique tiers bénéficie « par ricochet » des effets positifs d'une activité déterminée.

■ **Philippe Charlez**

Les dix commandements de la transition énergétique

VA Editions, 2023, 178 pages

Le titre de l'ouvrage de Philippe Charlez, *Les dix commandements de la transition énergétique*, est ironique. Aussi n'achetez pas ce livre si vous êtes à la recherche d'une vie miraculeuse de Sainte Greta Thunberg, d'un recueil de ses principaux sermons ou d'un missel pour communier avec ses fidèles lors de ses apparitions sur Instagram. Vous pourriez aussi être déçu si vous souhaitez faire l'acquisition d'un manuel de conversation écoféministe dans l'optique de débriefer vos petits-enfants à leur retour de manif pour le climat, de briller dans les salons où s'étale la bienpensance verte *hardcore* ou de draguer Sandrine Rousseau en marge d'un barbecue végan. La référence religieuse du titre est strictement ironique, et l'auteur fustige dès la deuxième page « l'écologie politique [qui] a transformé le problème scientifique en dogme religieux et les travaux d'un groupe d'experts en bible irrécusable ». Il a d'ailleurs assemblé une collection de citations particulièrement gratinées des meilleurs auteurs sur le sujet, collection qui assoit sérieusement la comparaison entre écologie politique et obscurantisme sectaire.

La dénonciation n'occupe toutefois qu'une part marginale du livre. Celui-ci s'emploie pour l'essentiel à

expliquer aussi clairement que précisément la physique du changement climatique, les possibilités de remédiation offertes par la science et la technique dans leur état actuel, les contraintes économiques en termes d'investissement et de réorganisation de la production, mais aussi la géopolitique de l'énergie. L'auteur brosse un tableau historique de l'évolution des sociétés humaines comme structures dissipatives (au sens de la thermodynamique), il s'appuie sur une culture scientifique éblouissante et des données incontestables pour tracer un chemin vers l'avenir, un avenir transformé et maîtrisé, sans rupture ni catastrophe.

Le propos général est que pour décarboner notre société, il faudra principalement remplacer les équipements thermiques par des équipements électriques : le résultat attendu est un doublement de la consommation d'électricité. D'où la question centrale : d'où viendra cette électricité ? Comme il n'est pas possible à l'heure actuelle de produire une électricité 100 % renouvelable, l'auteur explique comment la société, en acceptant une part d'énergie nucléaire, peut réussir rapidement sa décarbonation. Toutefois, compte tenu de la part actuelle des énergies fossiles (82 %), il faudrait accepter un reliquat d'énergies fossiles que la bioséquestration, la capture et la réinjection du CO₂ permettront de compenser (même si les coûts seront élevés). Évidemment, l'auteur n'oublie pas d'inclure dans ces progrès ceux qui, ici ou ailleurs,

espèrent des lendemains meilleurs, notamment dans le dernier chapitre consacré à la nécessité de la coopération internationale.

Le livre est remarquable, parce qu'il répond à une angoisse légitime par un propos raisonnablement optimiste, où les techniques actuelles permettent d'envisager une transition énergétique sans effondrement de la civilisation. A cet égard, c'est une lecture utile, qui synthétise sous une forme accessible une littérature abondante et d'un accès malaisé pour les profanes. Ceux qui voudront approfondir (ou *challenger* comme on écrivait jadis en bon français) pourront explorer les abondantes références procurées en notes de bas de page.

On déconseille toutefois la lecture de l'ouvrage à deux catégories de lecteurs. D'une part, comme le propos est tributaire de l'état des connaissances scientifiques et des possibilités techniques, il n'est pas question de discuter les possibilités qui pourraient s'ouvrir en 2050 ou après : les amateurs de science-fiction ne trouveront donc dans ce livre aucune des élucubrations techno-sociétales auquel le sujet les prédispose. D'autre part, on croit devoir indiquer au lecteur régulier du « *Bulletin paroissial des Greta-Thunbergolâtres* », voire de *La Croix* ou de *Télérama*, qu'il ne sera peut-être pas entièrement à son aise avec l'ironie de l'auteur, parfois cinglante à l'égard de ses adversaires. L'idée était vraisemblablement de rompre avec le ton doctoral d'un exposé savant, et d'instaurer une

connivence décontractée avec le lecteur. Toutefois le résultat est que Philippe Charlez prend le risque de s'aliéner celles et ceux qui considè-

reront une référence à *Valeurs actuelles* ou à l'œuvre de Christian Gerondeau comme autant de provocations non nécessaires. A tous

les autres, on prescrit sans modération cette saine lecture.

Pierre-Charles Pradier

THEMES DES NUMEROS DEJA PARUS

- 1 Les horizons du risque.
- 2 Les visages de l'assuré (1^{ère} partie).
- 3 Les visages de l'assuré (2^e partie).
- 4 La prévention.
- 5 Age et assurance.
- 6 Le risque thérapeutique.
- 7 Assurance crédit/Assurance vie.
- 8 L'heure de l'Europe.
- 9 La réassurance.
- 10 Assurance, droit, responsabilité.
- 11 Environnement : le temps de la précaution.
- 12 Assurances obligatoires : fin de l'exception française ?
- 13 Risk managers-assureurs : nouvelle donne ?
- 14 Innovation, assurance, responsabilité.
- 15 La vie assurée.
- 16 Fraude ou risque moral ?
- 17 Dictionnaire de l'économie de l'assurance.
- 18 Éthique et assurance.
- 19 Finance et assurance vie.
- 20 Les risques de la nature.
- 21 Assurance et maladie.
- 22 L'assurance dans le monde (1^{re} partie).
- 23 L'assurance dans le monde (2^e partie).
- 24 La distribution de l'assurance en France.
- 25 Histoire récente de l'assurance en France.
- 26 Longévité et dépendance.
- 27 L'assureur et l'impôt.
- 28 Gestion financière du risque.
- 29 Assurance sans assurance.
- 30 La frontière public/privé.
- 31 Assurance et sociétés industrielles.
- 32 La société du risque.
- 33 Conjoncture de l'assurance. Risque santé.
- 34 Le risque catastrophique.
- 35 L'expertise aujourd'hui.
- 36 Rente. Risques pays. Risques environnemental.
- 37 Sortir de la crise financière. Risque de l'an 2000. Les concentrations dans l'assurance.
- 38 Le risque urbain. Révolution de l'information médicale. Assurer les OGM.
- 39 Santé. Internet. Perception du risque.
- 40 XXI^e siècle : le siècle de l'assurance. Nouveaux métiers, nouvelles compétences. Nouveaux risques, nouvelles responsabilités.
- 41 L'Europe. La confidentialité. Assurance : la fin du cycle ?
- 42 L'image de l'entreprise. Le risque de taux. Les catastrophes naturelles.
- 43 Le nouveau partage des risques dans l'entreprise. Solvabilité des sociétés d'assurances. La judiciarisation de la société française.
- 44 Science et connaissance des risques. Y a-t-il un nouveau risk management ? L'insécurité routière.
- 45 Risques économiques des pays émergents. Le fichier clients. Segmentation, assurance, et solidarité.
- 46 Les nouveaux risques de l'entreprise. Les risques de la gouvernance. L'entreprise confrontée aux nouvelles incertitudes.
- 47 Changements climatiques. La dépendance. Risque et démocratie.
- 48 L'impact du 11 septembre 2001. Une ère nouvelle pour l'assurance ? Un nouvel univers de risques.
- 49 La protection sociale en questions. Réformer l'assurance santé. Les perspectives de la théorie du risque.
- 50 Risque et développement. Le marketing de l'assurance. Effet de serre : quels risques économiques ?
- 51 La finance face à la perte de confiance. La criminalité. Organiser la mondialisation.
- 52 L'évolution de l'assurance vie. La responsabilité civile. Les normes comptables.
- 53 L'état du monde de l'assurance. Juridique. Économie.
- 54 Industrie : nouveaux risques ? La solvabilité des sociétés d'assurances. L'assurabilité.
- 55 Risque systémique et économie mondiale. La cartographie des risques. Quelles solutions vis-à-vis de la dépendance ?
- 56 Situation et perspectives. Le gouvernement d'entreprise : a-t-on progressé ? L'impact de la sécurité routière.
- 57 L'assurance sortie de crise. Le défi de la responsabilité médicale. Le principe de précaution.
- 58 La mondialisation et la société du risque. Peut-on réformer l'assurance santé ? Les normes comptables au service de l'information financières.
- 59 Risques et cohésion sociale. L'immobilier. Risques géopolitiques et assurance.
- 60 FM Global. Private equity. Les spécificités de l'assurance aux USA.
- 61 Bancassurance. Les agences de notation financière. L'Europe de l'assurance.
- 62 La lutte contre le cancer. La réassurance. Risques santé.
- 63 Un grand groupe est né. La vente des produits d'assurance. Une contribution au développement.
- 64 Environnement. L'assurance en Asie. Partenariats public/privé.
- 65 Stimuler l'innovation. Opinion publique. Financement de l'économie.
- 66 Peut-on arbitrer entre travail et santé ? Réforme Solvabilité II. Pandémies.
- 67 L'appréhension du risque. Actuariat. La pensée du risque.
- 68 Le risque, c'est la vie. L'assurabilité des professions à risques. L'équité dans la répartition du dommage corporel.
- 69 Gouvernance et développement des mutuelles. Questionnement sur les risques climatiques. La fondation du risque.
- 70 1^{ère} maison commune de l'assurance. Distribution dans la chaîne de valeur. L'assurance en ébullition ?
- 71 Risque et neurosciences. Flexibilité et emploi. Développement africain.

THEMES DES NUMEROS DEJA PARUS

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

Où se procurer la revue ?

Vente par abonnement. (Au numéro : nous consulter.)

Seddit

26, boulevard Haussmann, 75009 Paris
risques@franceassureurs.fr
www.seddit.com



A découper et à retourner accompagné de votre règlement à

Seddit - 26, boulevard Haussmann, 75009 Paris

risques@franceassureurs.fr

Abonnement annuel (4 numéros) FRANCE 156 € EXPORT 176 €

Nom et prénom _____

Société : _____

Adresse de livraison _____

Code postal _____ Ville _____

Nom du facturé et Adresse de facturation _____

E.mail _____ Tél. _____

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

BON DE COMMANDE DE LA REVUE RISQUES

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

Courriel : risques@franceassureurs.fr

Editeur

SARL Seddita

26, boulevard Haussmann, 75009 Paris

Prix de l'abonnement (4 numéros)

France : 156 € • Etranger : 176 €

Prix au numéro

France : 48 € • Etranger : 56 €

Mise en page

L.C Création

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.

