

Dis-moi quand tu mourras, je te dirai combien ça coûte : PulseModel, la technologie qui prédit la date de votre décès pour aider les assurances à vous facturer



La dernière innovation d'une société d'assurance américaine prétend améliorer ses services en prédisant plus précisément votre probabilité de décès. Ce qui n'est ni une bonne nouvelle pour nous, ni pour les assurances...

Avec Philippe
Crevel

Atlantico : Avec la création de PulseModel, la société d'assurance Willis Towers Wilson annonce avoir mis au point un logiciel capable, avec une précision relativement conséquente, de déterminer l'âge de décès de ses clients. Si le fait de connaître le jour de sa mort était synonyme de perfection chez les philosophes stoïciens, il permet désormais à l'assureur de limiter au maximum les risques d'indemnisation. Face à de telles avancées, les consommateurs ont-ils encore intérêt à souscrire à des assurances aussi calibrées ?

Philippe Crevel : Avec ce genre d'outil prévisionnel ultra-précis, on pourrait toucher au principe même de l'assurance. L'assuré, face à de telles technologies, considèrerait à partir de là qu'il n'a plus la possibilité de se garantir contre un risque, parce que le montant de la prime sera égal au montant de la certitude. Cela reviendrait à empêcher toute couverture, et globalement cela aurait un effet extrêmement nocif sur l'activité humaine elle-même, car l'activité humaine obéit par définition à l'aléa, à l'incertitude. Quand les Phéniciens ont mis en place les assurances, il s'agissait de venir en aide à des propriétaires de bateaux qui perdaient leurs cargaisons dans le cadre du transport maritime. On faisait alors un remboursement de la marchandise. Si l'on avait été certain que le propriétaire du bateau était certain de perdre sa cargaison, par définition il n'aurait pas trouvé de soutiens pour l'assurer. La logique poursuivie par cette évaluation de plus en plus précise des risques, si l'on va jusqu'au bout de cette logique, supprime tout bonnement le principe d'assurance.

La société Willis Towers Wilson prétend proposer des assurances plus précises et adaptées aux spécificités du client. Pour simplifier un client qui devrait mourir rapidement payera son assurance plus chère qu'un client qui devrait mourir plus tard. Peut-on discriminer ainsi sur la santé ? Les entreprises peuvent-elles faire payer plus un obèse, un pauvre ou un fumeur parce qu'il a plus de chance de décéder qu'un homme riche et en pleine santé ? Ne s'agit-il pas de la mise en application effrayante d'un hygiénisme social ?

L'idée principale de cette dynamique est de calibrer les assurances en fonction des risques encourus. Un obèse a une espérance de vie plus faible. S'il est obèse, fumeur, alcoolique et inactif, par définition, il risque de mourir plus tôt. Ces risques supplémentaires par rapport au reste de la population. Cela fait aboutir à des thèses hygiénistes selon lesquelles les comportements hygiéniques des individus sont sanctionnés financièrement. Mais il y a une limite pratique à cette façon d'agir : pour qu'il y ait assurance, il faut qu'il y ait au départ une communauté solidaire. C'est-à-dire que la société accepte de prendre en charge l'ensemble des risques que ses membres portent. A partir du moment où justement il n'y a plus cette cohésion ou solidarité, on en vient toujours à montrer du doigt le déviant. Cette notion de déviance est évidemment très variable en fonction des espaces et des époques. Dans notre cas, il s'agit de l'alcoolique, de l'obèse ou du fumeur. Quand il n'y avait que quelques obèses – par exemple au XIXe siècle – cela ne portait guère préjudice à la société. A partir du moment où leur nombre augmente fortement, comme aujourd'hui, cela porte préjudice à la communauté. D'où la tentation d'exclure les obèses. Il y a deux conséquences possibles : soit les obèses fondent une communauté et s'assurent en tant que tels. On en arrive alors à une société segmentée, qui fait éclater une communauté nationale. La société dès lors est composée de groupes qui se ressemblent et s'assemblent, avec un côté salad bowl communautariste à l'américaine. Cette american way of life ressemble d'ailleurs de plus en plus à highway to hell. Ce système est à l'opposé des grands principes de protection sociale tels qu'on les a conçus en France après la Seconde Guerre mondiale.

L'autre possibilité, bien plus effrayante encore, est tout simplement la mise en place d'une politique d'assurance générale discriminatoire.

Doit-on s'attendre à d'autres évolutions de ce type ? Est-ce le premier pas vers l'apparition d'une sélection quasi-eugénique des individus, les plus aptes statistiquement étant de fait doublement favorisés par le système économique ?

Il faut rappeler qu'il y a toujours eu un principe de sélection dans le milieu de l'assurance. La question de l'expérience par exemple, justifie que l'on facture plus un conducteur jeune qu'un conducteur ancien, ou encore le conducteur urbain par rapport à un conducteur rural (qui par définition conduit nettement plus). Ce genre de majoration existe depuis toujours. Qu'est-ce qui change aujourd'hui ? Évidemment les capacités centuplées d'analyse des données, grâce notamment au Big Data et aux nouveaux outils informatiques. On est capable désormais de sérier de façon beaucoup plus forte que par le passé. Avec l'utilisation, le cas échéant, de l'ADN, on peut aller jusqu'à la négation même de l'assurance.

La limite de tout cela, comme je l'ai affirmé auparavant, est la nécessité de fonder le principe d'assurance sur une communauté. Et que si on considère que chacun porte son risque, on en vient à supprimer le principe-même d'assurance. L'assureur ne peut plus vendre ses assurances et gagner de l'argent.

Il y a aussi un effet de nombre : à force de segmenter les communautés pour affiner ses prédictions, on augmente les coûts de fonctionnement des assurances. C'est une vieille règle universelle : plus il y a de personnes concernées, moins c'est cher. Si on commence à constituer tout un amas de micro-communautés, par exemple dix ou vingt personnes, cela coûtera beaucoup plus cher qu'une grande communauté constituée de millions de personnes traitées sur un pied d'égalité. On peut alors envisager des stratégies plus pédagogiques pour éviter les comportements à risque. La mutualisation, cela veut d'abord dire le grand nombre. La tentation de l'individualisation doit donc être écartée car finalement peu rentable.