

Les plateformes : assureurs du XXI^e siècle ?

Anne Trescases

DANS **REVUE INTERNATIONALE DE DROIT ÉCONOMIQUE** 2019/3 t. XXXIII , PAGES 291 À 304
ÉDITIONS **ASSOCIATION INTERNATIONALE DE DROIT ÉCONOMIQUE**

ISSN 1010-8831

ISBN 9782807393202

DOI 10.3917/ride.333.0291

Date de mise en ligne : 06/01/2020

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://droit.cairn.info/revue-internationale-de-droit-economique-2019-3-page-291?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour Association internationale de droit économique.

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur cairn.info/copyright.

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

LES PLATEFORMES : ASSUREURS DU XXI^e SIÈCLE ?

Anne TRESCASES¹

Résumé : Alors que l'assurance a d'abord constitué un enjeu important pour les plateformes en raison de la confiance qu'elle insuffle aux utilisateurs, la multiplication des plateformes a ensuite obligé les assureurs à entreprendre, en collaboration avec des acteurs spécialisés, leur transformation digitale, afin de maintenir leur compétitivité. Le modèle économique des plateformes numériques et les écosystèmes qui s'y construisent présentent encore d'indéniables avantages pour les assureurs en termes de croissance et de création de valeur, mais la stratégie big data de ces plateformes peut aussi laisser craindre qu'elles deviennent les assureurs de demain.

- 1 Les plateformes : nouveaux tiers de confiance
 - 1.1 La confiance favorisée par le régulateur
 - 1.2 La confiance renforcée par l'assureur
 - 1.2.1 L'assureur régulateur de la plateforme
 - 1.2.2 La plateforme distributrice d'assurances
- 2 Vers une *plateformisation* de l'assurance ?
 - 2.1 La menace relative des nouveaux entrants
 - 2.1.1 L'assurance 100 % digitale en voie de développement
 - 2.1.2 Le développement laborieux de nouvelles manières de s'assurer
 - 2.1.3 Le positionnement incertain des géants du Web
 - 2.2 La transformation digitale des acteurs existants
- 3 Une redéfinition des rôles avec la disparition annoncée du tiers de confiance ?
 - 3.1 La révolution de la confiance par la technologie *blockchain*
 - 3.1.1 Une technologie prometteuse pour l'assurance
 - 3.1.2 Les enjeux en matière de régulation
 - 3.2 L'assureur, nouvel oracle ou la réintroduction du tiers de confiance ?

1. Maître de conférences, Université Nice Côte d'Azur, GREDEG, CNRS UMR 7321, France.

La multiplication des plateformes dans la plupart des secteurs d'activité permet difficilement d'ignorer les enjeux attachés au développement de ces nouveaux acteurs économiques qui bouleversent des pans entiers de notre économie², et perturbent également nos références traditionnelles au droit³. S'interroger sur le fait de savoir si les plateformes sont ou seront les assureurs du XXI^e siècle a un sens, dès lors que les plateformes ont notamment acquis le précieux statut de tiers de confiance, habituellement réservé aux acteurs traditionnels, tels que certains professionnels du droit, les banquiers ou encore les assureurs.

Ce statut a été encouragé par le législateur à différents niveaux. Il a été également favorisé par la souscription, assez spontanée, de contrats d'assurance, transformant ces plateformes en nouveaux distributeurs (1). De là à envisager que les plateformes digitales pourraient remplacer les assureurs, il n'y avait qu'un pas. Cette étape paraîtrait même déjà franchie avec la « platformisation » constatée de certaines activités d'assurance sur un marché pourtant très réglementé et l'apparition de nouveaux entrants qui maîtrisent *a priori* mieux la donnée, l'expérience client et la technologie que les acteurs traditionnels, lesquels se heurtent, en outre, à des difficultés pour digitaliser leur activité. À la disparition d'abord annoncée de ces acteurs traditionnels semble pourtant plutôt se substituer un modèle partenarial de co-innovation (2). Mais le développement de la méta-technologie *blockchain* pourrait déjà venir bouleverser ce tout nouvel équilibre en obligeant les différents acteurs, plateformes digitales et assureurs traditionnels, à redéfinir leurs rôles respectifs (3).

1 LES PLATEFORMES : NOUVEAUX TIERS DE CONFIANCE

Les plateformes digitales constituent une nouvelle classe d'acteurs économiques dont l'une des fonctions premières est d'organiser et de faciliter le partage de biens ou de services entre personnes qui ne se connaissent pas. Ce rôle d'intermédiation que ces opérateurs de plateformes endossent, alors qu'ils ne sont ni réellement tiers au contrat ni vraiment partie non plus (sauf à se placer sur un terrain économique)⁴, exacerbe le besoin de confiance⁵ de leurs utilisateurs et les oblige à prendre en

2. I. PARACHKEVOVA et M. TELLER (dir.), « Quelles régulations pour l'économie collaborative ? Un défi pour le droit économique », Présentation générale, Paris, Dalloz, p. 7.

3. Voy., en ce sens, E. MOUJAL-BASSALINA et F. JACOMINO, « L'économie collaborative : les bouleversements en droit des contrats », in I. PARACHKEVOVA et M. TELLER (dir.), « Quelles régulations pour l'économie collaborative ? Un défi pour le droit économique », *op. cit.*, pp. 69 et s. ; J. PAILLUSSEAU, « Comment les activités économiques révolutionnent le droit et les théories juridiques. Révolution dans les approches et raisonnements juridiques », *D.* 2017, p. 1004 ; V. de SENNEVILLE, « Le droit à l'épreuve du phénomène Uber », *Les Échos*, 15 septembre 2015.

4. Voy., en ce sens, L.-D. GODEFROY, « Vers une régulation juridique des places de marché de commerce en ligne entre particuliers », *D.* 2015, p. 2513.

5. Parallèlement à la donnée, qui est présentée comme l'or noir de cette nouvelle ère, la confiance serait « la nouvelle monnaie du XXI^e siècle » selon R. BOTSMAN et R. ROGERS, *What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. How the Collaborative Consumption is Changing*

charge, de manière plus ou moins spontanée, l'ensemble des flux qui transitent sur leur *marketplace*, en devenant tiers de confiance. La confiance dégagée a d'abord été favorisée par le régulateur (1.1.). Elle a ensuite été renforcée par les assureurs (1.2.).

1.1 La confiance favorisée par le régulateur

La plupart des plateformes digitales, soucieuses d'assurer la pérennité de leur modèle économique, ont spontanément compris l'intérêt d'établir une confiance mutuelle entre l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur afin d'obtenir un avantage compétitif, d'améliorer leur réputation ou encore de générer de nouvelles sources de revenus. Le législateur les a par ailleurs confortées dans ce rôle de tiers de confiance⁶, en leur imposant différentes obligations. Dans un souci de protection et de sensibilisation des utilisateurs des plateformes principalement, mais aussi d'équité des conditions de concurrence avec les acteurs traditionnels et de cohérence du marché, les plateformes se sont ainsi vu imposer progressivement des obligations légales d'information⁷, ainsi que différentes obligations en matière fiscale⁸, sociale⁹ et même assurantielle¹⁰. Certaines d'entre elles ont même pris le parti d'aller au-delà de ces obligations, afin de pouvoir asseoir leur pouvoir central et en tirer un avantage concurrentiel, en s'appuyant volontairement sur l'assureur.

the Way of Live, New York, Harper Collins, 2010. Voy., en ce sens, le site dédié : www.collaborativeconsumption.com et A. PEYREFITTE, *La société de confiance*, Paris, Odile Jacob, 1995.

6. Y. CROISSANT et P. VORNETTI, « État, marché et concurrence. Les motifs de l'intervention publique », in *Concurrence et régulation des marchés*, Cahiers français, Paris, La Documentation française, 2003, n° 313 ; M. PÉRI, « La régulation de l'ubérisation », *Dalloz IP/IT* 2017, p. 144.
7. J. ROCHFELD et C. ZOLYNSKY, « La "loyauté" des plateformes. Quelles plateformes ? Quelle loyauté ? », *Dalloz IP/IT* 2016, pp. 520 et s. ; Loi n° 2016-1321 du 7 octobre 2016 pour une République numérique.
8. Depuis le 1^{er} janvier 2019, les plateformes collaboratives doivent déclarer à l'administration fiscale les revenus perçus par leurs utilisateurs, conformément à l'article 24 de la loi de finance rectificative n° 2016-1918 du 29 décembre 2016.
9. Les plateformes ont, par exemple, dû prendre en charge une assurance volontaire accidents du travail-maladies professionnelles et une contribution pour la formation de leurs « travailleurs », conformément à l'article 60 de la loi n° 2016-1088 du 8 août 2016 relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels.
10. Depuis le 1^{er} mars 2017, les plateformes de *crowdfunding* ont l'obligation légale de souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle, du fait de leur statut d'intermédiaire en financement participatif ou de conseiller en investissement participatif. Voy. D. LEGEAIS, « "Ubérisation" du crédit : la réglementation du *crowdfunding* », *Dalloz IP/IT* 2017, p. 148 ; M. RIVET, « Tracfin prône un cadre européen plus strict pour le *crowdfunding* », Technologie, Reuters, en ligne : <http://fr.reuters.com/article/technologyNews/idFRKBN13XOT9?sp=true> ; Good Morning Crowdfunding, « La réglementation du *crowdfunding* à travers le monde », Infographie (2015), en ligne : <http://www.goodmorningcrowdfunding.com/infographie-la-reglementation-du-crowdfunding-travers-le-monde-1901154/j>.

1.2 La confiance renforcée par l'assureur

Les assureurs ont été utilisés par les plateformes pour retarder de nouvelles régulations (1.2.1.). En déléguant la confiance aux assureurs, tiers de confiance traditionnels, ces plateformes sont souvent devenues distributrices d'assurances (1.2.2.).

1.2.1 L'assureur régulateur de la plateforme

L'économie des plateformes est structurée de telle manière que la présence d'une assurance constitue désormais la norme. En effet, puisque l'assurance agit comme un moteur de croissance, les plateformes « les plus avancées »¹¹, « proactives », proposent presque toujours une assurance intégrée dans leur offre. Ces offres assurantielles, pourvoyeuses de confiance, leur permettent non seulement d'asseoir leur réputation, mais également d'espérer des revenus complémentaires, grâce au système de commissions mis en place, tout en retardant le cas échéant la nécessité de réguler. Dans le cadre d'un pilotage flexible et mouvant, la généralisation de ces assurances ne semble d'ailleurs pas à exclure¹², afin de s'adapter aux pratiques qui se renouvellent à un rythme que les méthodes traditionnelles du droit auraient bien du mal à tenir. La souscription et la proposition d'assurances permettraient à ces plateformes de rester en phase avec le marché en évolution rapide, à condition que les contraintes réglementaires propres à la distribution d'assurances ne remettent pas en cause les modèles économiques des plateformes qui proposent aujourd'hui de l'assurance.

1.2.2 La plateforme distributrice d'assurances

En proposant des produits d'assurance à leurs utilisateurs, les plateformes deviennent des nouveaux distributeurs d'assurances, qui relèvent eux-mêmes d'un secteur d'activité très réglementé auquel il paraît difficile d'échapper, sauf à pouvoir « être rangé » dans le statut dérogatoire des intermédiaires en assurances à

11. B.G. EDELMAN et D. GERADIN, « Efficiencies and Regulatory Shortcuts: How Should Be Regulate Companies Like Arbnb and Uber? », *Working Paper* 16-026, Harvard Business School, 2015, disponible sur : <http://ssrn.com/abstract=2658603>.

12. Au Canada, la loi 67 visant à améliorer l'encadrement de l'hébergement touristique est entrée en application le 15 avril 2016. Parmi les différentes obligations qu'elle impose aux propriétaires de la plateforme Airbnb, figure la souscription d'une police d'assurance responsabilité civile à hauteur de 2 millions de dollars : « Airbnb : les propriétaires déchantent, Isabelle Ducas, Immobilier », *La Presse*, en ligne : <http://affaires.lapresse.ca/economie/immobilier/201607/01-4998700-airbnb-les-proprietaires-dechantent.php>, cité par S. ROUSSEAU et J. BROUSSE, « L'économie collaborative : quels modèles de régulation envisager ? », in I. PARACHEVOVA et M. TELLER (dir.), « Quelles régulations pour l'économie collaborative ? Un défi pour le droit économique », *op. cit.*, p. 53. Aux États-Unis, une loi exigeait une protection similaire obligatoire pour les plateformes de partage depuis 2015 à hauteur de 500 000 dollars. Voy. aussi en Californie, en matière d'assurance automobile, où la California Public Utilities Commission (CPUC) a érigé dès 2013 une nouvelle loi exigeant de tous les conducteurs de souscrire une responsabilité civile commerciale offrant un million de dollars de couverture et depuis 2015 a obligé les compagnies de transport de personnes à fournir une couverture assurantielle lorsque le conducteur a son application allumée et attend un passager.

titre accessoire instauré par la directive sur la distribution d'assurances, entrée en application en France le 1^{er} octobre 2018. Toutefois, l'intérêt manifesté par les plateformes pour l'assurance ne se limite pas à la distribution de produits d'assurance élaborés par des assureurs traditionnels, mais se traduit aussi par une volonté de « s'emparer » d'une partie du marché de l'assurance. L'assurance connaîtrait ainsi une plateformisation de son activité.

2 VERS UNE *PLATEFORMISATION* DE L'ASSURANCE ?

Par ce néologisme, il s'agit d'exprimer en quoi l'assurance se trouve modifiée par l'apparition du phénomène des plateformes. En la matière, un premier constat s'impose : si une *plateformisation* de l'activité assurantielle peut être constatée, elle est loin d'être uniforme. De nouveaux entrants apparaissent incontestablement sur ce marché hyper-réglementé, mais la menace qu'ils représentent pour les assureurs traditionnels semble encore relative (2.1.). En revanche, ces nouveaux entrants obligent les acteurs de l'assurance déjà en place à transformer leur activité en accélérant leur digitalisation (2.2.).

2.1 La menace relative des nouveaux entrants

A priori, l'apparition de ces nouveaux acteurs n'est pas favorisée par la réglementation contraignante, qui érige de nombreuses barrières réglementaires directes et indirectes à l'entrée, justifiées par le secteur sensible concerné. La nature même de l'assurance la rend également moins perméable à la concurrence que dans d'autres secteurs d'activité. Pourtant, une modification des habitudes de consommation ayant conduit à une fragmentation du marché en micro-besoins à l'usage ou à la communauté¹³ a permis à de nombreuses plateformes de proposer des services assez diversifiés en matière assurantielle. Alors que ces « nouveaux entrants » ne manquent pas d'atouts avec une ambition affichée d'apporter plus de transparence dans les produits et les couvertures proposés, d'offrir des produits et des services diversifiés apparemment mieux adaptés aux souscripteurs, à un tarif individualisé, le tout avec davantage de facilité et de flexibilité, la cohabitation avec les assureurs traditionnels semble bien se passer, jusqu'à reposer sur un modèle de co-innovation. Les nouveaux acteurs se « disputant » ce nouveau paysage assurantiel ne peuvent pas tous être rangés au même niveau dès lors qu'ils proposent des choses assez différentes, au niveau de maturité inégal. Il nous faudra donc distinguer l'assurance digitale (2.1.1.), des plateformes innovantes qui proposent notamment de nouvelles manières de s'assurer (2.1.2.), des géants du Web (2.1.3.).

13. Comité économique et social européen, « L'économie du partage et l'autorégulation », Avis exploratoire, 2016, en ligne : <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.fr.int.opinions.38298>.

2.1.1 L'assurance 100 % digitale en voie de développement

En France, l'assurance digitale a profité d'évolutions réglementaires, notamment en faveur de la dématérialisation¹⁴, pour pénétrer de nouveaux marchés. Les dernières évolutions législatives en matière d'assurance santé¹⁵ ont par exemple constitué un cadre propice à l'émergence de nouveaux acteurs, qui ont opportunément fait de la régulation un avantage concurrentiel. Tel est le cas d'Alan, une start-up créée en 2016, qui s'est inspirée d'Oscar Health¹⁶ ou encore de Zenefits aux États-Unis et de Zhongan et Ping An Good Doctor en Chine¹⁷, en proposant des solutions santé 100 % digitales aux entreprises tout d'abord¹⁸. La proposition de valeur du « néo-assureur » Alan, qui est pour l'instant le seul acteur français *full stack* à avoir obtenu l'agrément de l'ACPR, repose sur l'optimisation du parcours client et la prévention. La donnée est ainsi intégrée comme socle des services proposés, ce qui semble confirmer que la voie dite « servicielle » est peut-être aujourd'hui la plus disruptive dans le secteur de l'assurance, en ce qu'elle est créatrice de valeur pour l'assuré¹⁹, contrairement aux nouvelles manières de s'assurer qui peinent parfois encore à trouver un modèle économique viable.

2.1.2 Le développement laborieux de nouvelles manières de s'assurer

La remise en cause des modèles distributifs traditionnels passerait également par l'apparition progressive de nouvelles manières de s'assurer²⁰, porteuses pour certaines d'intéressantes valeurs. Cependant, les plateformes d'assurances à la demande, contextuelle ou à l'usage²¹, d'assurances collaboratives (ou

14. En commençant par la directive européenne n° 2002/65/CE du 23 septembre 2002 et l'ordonnance n° 2005-648 du 6 juin 2005 relative à la commercialisation à distance des services financiers puis, plus récemment, par l'ordonnance n° 2017-1433 du 4 octobre 2017 relative à la dématérialisation des relations contractuelles dans le secteur financier, en application de l'article 104 de la loi n° 2016-1321 du 7 octobre 2016 pour une République numérique.
15. De manière parallèle, la récente évolution de la réglementation française en matière d'assurance emprunteur, qui permet à chaque assuré de procéder à la résiliation annuelle de son contrat, pourrait constituer une autre opportunité à explorer. Des *assurtechs*, comme Utwin, BPSIs ou encore Lifesquare, proposent ainsi déjà des offres aux assureurs et intermédiaires, afin de leur permettre de souscrire en ligne des assurances emprunteur, en réduisant les formalités médicales et en offrant une gestion plus fluide et rapide de ce type de contrats.
16. Le modèle de la société Oscar repose sur un subtil équilibre entre prévention auprès des assurés, transparence des tarifs et de la technologie.
17. <https://www.the-digital-insurer.com/dia/zhong-an-chinas-first-complete-online-insurance-company/>.
18. Alan vient d'étendre son offre aux particuliers et notamment aux fonctionnaires.
19. Les données sont donc non seulement utilisées pour personnaliser l'offre et le prix en fonction du comportement de l'assuré, mais aussi pour proposer une innovation de services en amont du parcours client, au titre de la prévention, ou en aval dans le cadre de la détection du risque.
20. Livre blanc « L'assurance 2.0 : assurer l'économie du partage et partager l'économie de l'assurance », Casualty Actuarial Society.
21. Les *assurtechs* positionnées sur ce segment peinent à trouver un modèle économique viable, comme le montre le très récent placement en liquidation judiciaire de la start-up Valoo. Les raisons d'être sont plurielles, mais sont notamment liées à un défaut de notoriété, des coûts d'acquisition élevés.

communautaires entre pairs)²² et d'achats groupés affichent encore des ambitions modestes. En outre, elles s'appuient encore sur les assureurs traditionnels pour la couverture des risques importants²³. Si certains de ces modèles devaient être amenés dans les prochaines années à trouver un modèle économique viable²⁴, il faudrait s'interroger sur la nécessité de les réguler²⁵, après les avoir classifiés²⁶.

2.1.3 Le positionnement incertain des géants du Web

L'ultra-personnalisation des offres et des services d'assurance, modulable à souhait et hyper optimisée, fait de la donnée le point central du système, ce qui explique que les GAFAs et autres BATX, qui possèdent des données massives de qualité et organisées, et qui ont par ailleurs une capacité technologique très avancée, pourraient espérer un positionnement inégalé sur ce marché. En théorie, leur grande expertise de la relation client, qui constitue le principal talon d'Achille des assureurs, et leur maîtrise du *cross-selling*²⁷ feraient en effet des géants du Web de redoutables concurrents pour les acteurs traditionnels de l'assurance. En pratique, les choses semblent un peu plus complexes. En Europe, Amazon est pour l'instant le seul véritable acteur à se démarquer²⁸. Si sa manière de distribuer innove un peu, son offre reste encore très standard. Certainement conforté par le choix d'une approche *ad hoc* et sectorielle de la régulation de l'activité assurantielle en Europe, susceptible d'entraîner une grande diversité normative, Amazon ne semble donc

22. « La consommation collaborative ou participative. Un modèle de développement durable pour le XXI^e siècle », avis du CESE, INT/286, rapport B. Hernandez Battaler : <http://www.eesc.europa.eu/i=portal.fr.int-opinions.26801>.
23. L'assureur intervient en deuxième ligne dans l'hypothèse où la cagnotte constituée s'épuiserait dans le cadre d'une assurance collaborative, par exemple.
24. Les difficultés rencontrées par la plateforme Inspeer, qui proposait des mutualisations de franchise au sein des communautés avant de disparaître en fin d'année 2018, montrent les difficultés rencontrées par ces plateformes : <https://www.inspeer.me>. Voy. aussi le cas de Valoo.
25. Pour l'instant, ces plateformes fonctionnent sur le modèle de la régulation qualitative, c'est-à-dire en partie sur une approche d'autorégulation par les utilisateurs (*peer review*). La régulation par les utilisateurs apparaît ici comme une manière de se réguler en interne : chaque utilisateur crée une norme pour les autres en acceptant dans son groupe des personnes soumises préalablement à une évaluation, puis en acceptant ensuite de déclencher son indemnisation une fois le risque couvert réalisé. Cette régulation par les utilisateurs n'est pas sans faille en cas de refus opposé par le groupe concernant une indemnisation.
26. Voy., en ce sens, L. MAYAUX, « Voyage au pays de l'assurance collaborative », *RGDA* 2017, p. 337.
27. Le *cross selling* ou ventes croisées est une technique commerciale qui consiste à proposer à un client intéressé par un produit un autre produit complémentaire.
28. Aux États-Unis, Amazon s'est lancé dans le secteur de la santé aux entreprises, en concluant des partenariats avec différents acteurs du secteur. En Europe, Amazon a conclu différents accords avec Allianz et Multiassistance, en matière de gestion de sinistres. Les assurés sinistrés peuvent ainsi se rééquiper en bons d'achat sur Amazon.fr, après que leurs biens perdus, volés ou endommagés aient pu être évalués à l'aide du site marchand. En association avec l'assureur London General Insurance Company Limited (LGI) de The Warranty Group, Amazon a également lancé en 2017 une extension de garantie de 5 ans sur les produits affinitaires électroniques vendus, baptisée Amazon Protect. En octobre 2018, Amazon a encore passé un accord avec la filiale française de l'assureur britannique Aviva, qui permet aux utilisateurs du système d'achats instantanés Amazon Pay de souscrire des assurances en ligne (automobile et habitation) sur les sites d'Aviva.

pas viser, pour l'instant, l'assurance 100 % digitale, mais préférer les modèles d'association permettant à chaque acteur de conserver son domaine de prédilection²⁹.

Les assureurs traditionnels ne sont donc pas encore totalement éliminés du paysage, ils pourraient cependant être rapidement relégués au second plan, en se retrouvant noyés au milieu d'un ensemble de services assurantiels pour devenir des acteurs B2B, « simples » fournisseurs de garanties et de marge de solvabilité aux nouveaux entrants. Cette évolution n'est pas neutre, car les assureurs traditionnels perdraient ainsi le précieux contact avec l'assuré client (ou le client assuré), ce qui fragiliserait considérablement leur positionnement encore relativement stratégique, raison pour laquelle les assureurs traditionnels ont décidé de réagir en entamant une digitalisation de leurs activités, à laquelle ils ne pouvaient plus échapper.

2.2 La transformation digitale des acteurs existants

Sans nier toute inquiétude de la part des acteurs des secteurs d'activité traditionnels susceptibles d'être concurrencés à moyen terme par ces différentes plateformes, la réaction des assureurs face à la « plateformeisation » de leur activité n'est donc pas aussi défensive que dans d'autres secteurs « ubérisés ». Tout d'abord, les acteurs traditionnels se sentent encore relativement protégés par les digues réglementaires et les modèles économiques traditionnels qui limitent l'introduction de nouveaux acteurs. Ensuite et surtout, l'apparition de ces plateformes a constitué, pour ces assureurs, un nouveau canal d'acquisition clients et leur a également permis de valoriser une image de marque plus positive et innovante de leur activité. Enfin, l'émergence de ces différentes plateformes digitales a encouragé (pour ne pas dire poussé) les assureurs traditionnels à amorcer enfin le difficile tournant de la digitalisation, pour se réinventer sous l'effet de cette concurrence en partie subie.

Ce tournant ne s'est cependant pas fait sans mal et il n'est d'ailleurs pas achevé. Face aux nombreuses limites d'ordre culturel, organisationnel et financier, les assureurs traditionnels ont multiplié les collaborations avec les structures innovantes afin d'associer leur connaissance métier à une maîtrise d'une ou plusieurs technologies particulières. Ce modèle partenarial de co-innovation³⁰ n'est pas uniforme. Pour certains assureurs, les plateformes leur permettent de distribuer différemment leurs produits³¹. Pour d'autres, elles leur offrent l'opportunité de mieux cerner les besoins des clients et d'améliorer la qualité des offres et des services proposés

29. Pour Amazon, la gestion de la *data*, l'expérience et la confiance client. Pour les assureurs, la création d'offres d'assurance, la gestion du risque et la tarification.

30. Ces partenariats dépassent largement les logiques financières. Des applications concrètes voient le jour sur des applications technologiques (*data*, IA...); des briques de la chaîne de valeur sont partagées (ventes, marketing, fraudes, gestion de sinistres) ou de nouvelles offres, comme les assurances communautaires ou l'assurance à la demande, sont ainsi co-construites.

31. Ce phénomène a été initié en 2013 par l'assureur chinois ZonghAN qui a organisé la distribution en masse de ses produits par Alibaba. En France, Blablacar distribue les produits Axa.

grâce à des fonctionnalités innovantes³², tout en automatisant quand cela était possible la chaîne de valeur. Le calcul du risque a lui aussi sensiblement évolué avec une exploitation des données jusqu'alors inégalée qui amorce un glissement du modèle probabiliste au modèle prédictif. Alors que la révolution est à peine en marche, l'arrivée de la méta-technologie *blockchain* et la disparition corrélative annoncée du tiers de confiance³³ pourraient déjà modifier ce tout nouveau paysage assurantiel.

3 UNE REDÉFINITION DES RÔLES AVEC LA DISPARITION ANNONCÉE DU TIERS DE CONFIANCE ?

Après une première vague d'innovations qui s'est attaquée aux modèles de distribution, une seconde vague entend donc réinventer le métier de l'assurance notamment³⁴ grâce à la technologie, la donnée et l'intelligence artificielle (IA). Dans ce cadre, une technologie retient particulièrement l'attention, la méta-technologie *blockchain* (ou chaîne de blocs)³⁵. Elle nous pousse en effet à essayer de comprendre en quoi elle oblige tous les acteurs, y compris les assureurs, à repenser leur activité³⁶ et si une régulation de cette technologie est nécessaire³⁷. Le développement de cette technologie, qui repose sur un glissement de la confiance à la preuve, pourrait faire perdre aux plateformes digitales leur nouveau statut de tiers de confiance, tout en permettant peut-être aux assureurs de revenir sur le devant de la scène. Les potentialités de cette technologie sont nombreuses en matière d'assurance, mais son développement suppose une intervention du régulateur pour lever différents doutes (3.1.). Pour conférer une indispensable confiance aux utilisateurs

-
32. Pour ne prendre que quelques exemples, en France Shift Technology propose une plateforme qui permet aux assureurs de détecter les déclarations frauduleuses. Actuada ou encore Zelros AL développent les projets *big data* des acteurs du secteur. Edi Courtage lance une plateforme de signature électronique pour les courtiers. April, courtier grossiste, a mis en place un comparateur d'offres multimarques en ligne. Aux Pays-Bas, Friss propose, à plus d'une centaine d'assureurs, un logiciel de détection de fraude automatisé au moment de la souscription de la police et au moment de la déclaration de sinistre. Ce logiciel repose sur un modèle algorithmique et de l'intelligence artificielle.
 33. Voy., sur ces questions, M. MEKKI, « Les mystères de la *blockchain* », *D.* 2017, p. 2160 ; D. LEGEAIS, *J.-Cl. Commercial*, Fasc. 534, V^o *Blockchain* ; Th. DOUVILLE et Th. VERBIEST, « *Blockchain* et tiers de confiance : incompatibilité ou complémentarité ? », *D.* 2018, p. 1444.
 34. D. LEGEAIS, « L'apport des *fintechs* au droit bancaire, les applications de la *Blockchain* », *RD banc. fin.* 2017, Dossier.
 35. P. FILIPPI, « *Blockchain* Technology: a new (R)evolution in the Digital Economy, in Open Thoughts – Peer Production », 2016, Universitat Oberta de Catalunya.
 36. La technologie *blockchain* et plus particulièrement les *smart contracts* se concentrent pour l'instant principalement sur les assurances indicelles ou paramétriques, les assurances à la demande, la réassurance, voire la gestion d'actifs des assurances-vie, c'est-à-dire toutes les formes d'assurance où la donnée est à la fois quantitative et qualitative.
 37. P. FILIPPI, « La *Blockchain* au service d'une nouvelle gouvernance », filmé à l'Échappée, le 28 mai 2016, <https://www.youtube.com/watch?v+2KVzamQmOWw> ; « Révolution *Blockchain* - Meet-up - Dassault Systems », https://www.youtube.com/watch?v+3ukkEXQ66_ss.

de ce système dont l'une des principales critiques est qu'il est déshumanisé, l'Oracle pourrait ainsi prendre les traits de l'assureur (3.2.).

3.1 La révolution de la confiance par la technologie *blockchain*

Ce système décentralisé et désintermédié, de consensus distribué et de confiance partagée, est régulièrement présenté comme « la révolution de la confiance »³⁸, puisque la base de données qu'il permet de constituer est par principe inviolable, infalsifiable et non modifiable³⁹. Les assureurs s'intéressent donc naturellement de très près à cette technologie⁴⁰, qui offrirait un niveau inégalé de sécurité, de traçabilité et de confidentialité, tout en bouleversant considérablement leur activité⁴¹, avec le développement des *smart contracts*⁴², notamment. Les nombreuses possibilités d'utilisation de cette technologie en matière d'assurance (3.1.1.) soulèvent corrélativement la question de la régulation d'un tel système⁴³ (3.1.2.).

3.1.1 Une technologie prometteuse pour l'assurance

La *blockchain*, qu'elle soit publique ou privée, promet à tous les acteurs de gagner en efficacité, en permettant d'accroître la transparence des transactions, de révolutionner la connaissance du client, tout en réduisant les coûts de gestion par l'automatisation et en éliminant les risques d'erreurs et de fraudes. Dans le secteur des assurances⁴⁴, les avancées les plus prometteuses⁴⁵ portent sur les *blockchains* privées et plus spécifiquement les programmes autonomes, les *smart contracts*. Depuis 2016, les expérimentations dans le domaine des assurances se multiplient,

38. Cette expression est utilisée par L. LELOUP, *Blockchain. La révolution de la confiance*, Paris, Eyrolles, 2017, pp. 13 et 14. Voy. aussi sur cette question, Y. COHEN-HADRIA, « *Blockchain* : révolution ou évolution ? La pratique qui bouscule les habitudes et l'univers juridique », *D.* 2016, pp. 537 et s. ; C. BALVA, « *La Blockchain* : réinventer les rapports de confiance », TEDxLyon, <https://www.youtube.com/watch?v=JID9c-MABis>.
39. Si la législation le permet, les traces dans la *blockchain* pourraient ainsi devenir des preuves équivalentes à un document certifié par un tiers de confiance. Le système repose exclusivement sur les membres du réseau qui valident les nœuds et portent une responsabilité partagée.
40. Après les États-Unis, la Chine et l'Australie, la France a mis en place un groupe de travail *blockchain* par l'intermédiaire de la Commission numérique de la FFA, qui a réalisé une expérimentation avec 14 assureurs, le cabinet Deloitte et l'éditeur Stratum dans le cadre des résiliations Loi Hamon des contrats automobile et multirisque habitation, en permettant des échanges d'informations entre assureurs. Actuellement, plusieurs autres cas d'usage sont en cours d'expérimentation.
41. C. ZOLYNSKY, « *La blockchain* : la fin de l'ubérisation ? », *Dalloz IP/IT* 2017, p. 385.
42. B. DONDERO, « *Les smart contracts* », *JCP* 2017, p. 19.
43. La *blockchain* a fait son apparition dans le droit français avec l'ordonnance n° 2016-250 du 28 avril 2016 sur les bons de caisse et ensuite avec l'ordonnance n° 2017-1674 du 8 décembre 2017 relative à l'utilisation d'un dispositif d'enregistrement électronique partagé pour la représentation et la transmission de titres financiers.
44. L. GRYNBAUM, « Assurance et *Blockchain* », *RLDA* 2017/129, n° 6300.
45. PwC, « *Blockchain*, catalyseur de nouvelles approches en assurance. Quelles mises sur le marché concrètes et quelles évolutions pour 2019 ? ».

surtout dans le domaine des assurances dommages⁴⁶, c'est-à-dire dans les cas d'usage les plus faciles. Le temps des *proof of concept* n'est pas encore tout à fait dépassé, et la question n'est déjà plus de savoir si la *blockchain* bouleversera le secteur de l'assurance, mais comment les assureurs seraient susceptibles d'optimiser son utilisation.

L'intégration d'un tel système suppose cependant au préalable d'instaurer la confiance autour de la technologie elle-même et donc de régler en amont les nombreuses questions d'ordre juridique qui pourraient entraver son développement.

3.1.2 Les enjeux en matière de régulation

Les fortes potentialités attachées à cette technologie suscitent naturellement l'intérêt des régulateurs, qui sont en situation de limiter son développement ou à l'inverse de l'encourager. En matière assurantielle peut-être plus que dans d'autres domaines, les principales questions tournent autour de la donnée, de sa qualité, de sa protection, de son exploitation illicite, mais aussi de l'épineuse conciliation de la technologie *blockchain*, qui repose par principe sur le caractère ineffaçable des informations, avec la réalisation du droit à l'oubli⁴⁷. De nombreuses autres questions tenant au placement des fonds, aux règles de solvabilité, à la réglementation des cryptomonnaies⁴⁸ ou encore à la fiscalité, sans oublier celles relatives aux responsabilités⁴⁹, devront également être tranchées. Une régulation propre à la *blockchain* semble difficilement contournable, sans que la forme qu'elle doit prendre ne fasse encore l'objet d'un consensus⁵⁰. La technique du « bac à sable » qui consiste à définir un cadre, puis à observer les résultats à petite échelle, pour

46. Les expérimentations françaises autour de la *blockchain* concernent essentiellement les assurances dommages (assurances incendie, accidents et risques divers) et très peu encore les assurances de personnes (alors que cette technologie pourrait mettre un terme aux milliers de contrats d'assurance-vie en déshérence). Aux États-Unis, le domaine de la santé intéresse déjà beaucoup les assureurs qui recueillent de nombreuses informations sur leurs assurés par l'intermédiaire de cette technologie, y compris des données médicales.

47. A. MARAIS, « Le droit à l'oubli numérique », in B. TEYSSIE (dir.), *La communication numérique, un droit, des droits*, Paris, Panthéon Assas, 2012, pp. 63 et s.

48. Si le régulateur voulait encourager l'usage de la *blockchain*, il faudrait par exemple ouvrir l'utilisation de certaines cryptomonnaies dans les paiements des particuliers, sans compromettre pour autant les objectifs de lutte contre le blanchiment, ce qui supposerait notamment d'adapter le droit pénal à Internet et à la *blockchain*.

49. C. COULON, « Du robot en droit de la responsabilité civile : à propos des dommages causés par les choses intelligentes », *RCA* 2016, Études 6 ; R. BIGOT, « L'assurance, le droit et le digital : un mauvais *remake* du « bon, la brute et le truand » ? », *RGDA* 2018, n° 115h0, pp. 8 et s.

50. Parmi les nombreuses pistes proposées, figure celle de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) qui travaille sur l'élaboration de normes internationales standardisées, afin de faciliter les transactions transnationales auprès d'acteurs très hétérogènes. L'idée sous-jacente reste toujours la même : instaurer de la confiance auprès des utilisateurs en harmonisant les pratiques « en termes de terminologie, d'architecture technique et de gouvernance de la *blockchain* ». La souplesse de la norme par rapport à l'élaboration d'un texte de loi plaide en effet en faveur de ce type de régulation volontaire qui pourrait d'ailleurs préfigurer ensuite une réglementation future plus contraignante : voy., en ce sens, Sylvain Cariou, président de la commission *Blockchain* de l'Afnor.

laquelle de nombreux pays ont opté⁵¹, pourrait permettre de faire émerger d'autres solutions.

En toute hypothèse, puisque la confiance dans ce système repose principalement sur une authentification des informations concernant les utilisateurs et les données, mais aussi sur la sécurisation des outils techniques, le recours à un ou plusieurs tiers de confiance nous semble, à l'instar d'autres auteurs, incontournable⁵² pour assurer cette confiance que tout utilisateur peut légitimement attendre de cette technologie déshumanisée. Si le choix de l'Oracle est décisif, l'assureur pourrait parfaitement jouer ce rôle, en raison de son expertise traditionnelle.

3.2 L'assureur, nouvel oracle ou la réintroduction du tiers de confiance ?

L'automatisation des termes et conditions du contrat, tout comme celle du règlement du sinistre feraient perdre à l'assureur son rôle de collecteur de fonds, tandis que le développement de *smart contracts* le priverait définitivement de son statut de tiers de confiance, dont il a d'ailleurs déjà pu être en partie amputé, avec le développement fulgurant des plateformes digitales. Pour l'ensemble de ces raisons, le repositionnement de l'assureur en tant qu'Oracle⁵³ paraîtrait opportun⁵⁴, d'autant que son expertise historique le rendrait parfaitement légitime à occuper cette place⁵⁵.

Dans cet univers fondé sur la preuve et non plus sur la confiance, où les risques seraient *a priori* mieux contrôlés, l'assureur pourrait ainsi utilement se repositionner en tant qu'Oracle, reconstituant en quelque sorte un nouveau tiers de confiance face à la puissance des algorithmes. Il serait alors rétribué pour son expertise historique, avant que le développement des objets connectés et le déploiement de l'IA ne le remplacent peut-être un jour par un oracle lui aussi automatisé.

51. La Chine a inclus la *blockchain* dans une optique de dérégulation et d'investissement. Les États-Unis attendent de la part des entreprises du secteur une forme d'autorégulation. Le Royaume-Uni avance sur le thème de la gouvernance en restant assez favorable au développement de cette technologie. La France expérimente cette technologie par l'intermédiaire de la Caisse des dépôts.
52. Th. DOUVILLE et Th. VERBIEST, « *Blockchain* et tiers de confiance : incompatibilité ou complémentarité ? », *op. cit.*
53. L'Oracle est le nouveau tiers de confiance en amont de la transmission de valeur. Il est en quelque sorte un arbitre du réel, celui qui est rémunéré pour sa capacité d'arbitrage face au réel. L'Oracle est un service qui permet d'enregistrer manuellement une donnée extérieure dans la *blockchain*.
54. L. BLOCH, « *Big "assureur" is watching you* », *RCA* 2016, alerte 21.
55. Dans le cadre d'un contrat d'assurance, l'Oracle entrerait la donnée essentielle à l'exécution du contrat (par exemple, dans le cadre d'une assurance indicielle, l'Oracle pourrait calculer le risque et définir la prime à payer). L'Oracle donnerait aussi l'ordre du déclenchement de l'indemnisation (les assurés adhèrent à un *smart contract*, la *blockchain* assure la gestion du contrat et l'Oracle déclenche l'indemnisation lorsque les seuils sont atteints).

En dépit de sa nature particulière et de sa réglementation contraignante, le secteur de l'assurance n'échappe pas aux transformations qui ont eu un impact sur la quasi-totalité des acteurs économiques. Puisque le temps de repenser le secteur des assurances est venu, il faut commencer par rappeler les forces incontestables des assureurs dits traditionnels avant de voir si les plateformes et, de manière plus globale, les technologies associées sont à même de pouvoir remettre en cause leur existence. L'ensemble de la chaîne de valeur de l'assurance fait l'objet de bouleversements et la distribution est certainement la première impactée pour l'instant, obligeant notamment les assureurs à accélérer leur transformation digitale. Toutefois, le modèle économique des plateformes numériques et les écosystèmes qui s'y construisent créent aussi de la valeur et sont porteurs de nombreuses promesses pour les assureurs. En effet, au-delà du nombre de clients entièrement numériques, la maîtrise de la donnée permet aux plateformes de comprendre et d'anticiper les besoins des clients, dans le cadre d'interactions très régulières. Les plateformes pourraient donc rapidement devenir LE nouveau canal de distribution des assurances, ce qui conduit d'ailleurs les assureurs à multiplier aujourd'hui les initiatives API (Interface de programmation d'application) qu'il conviendra de réglementer comme c'est déjà le cas dans le secteur bancaire, afin de permettre la prise en charge de l'interconnectivité des différents services numériques, indispensables à la distribution de leurs produits sur les plateformes, et à leur connexion aux plateformes numériques. Mais la stratégie *big data* des plateformes peut également nous permettre de penser que la plateforme deviendra l'assureur de demain, à moins que l'introduction de la méta-technologie *blockchain* n'aboutisse à une redéfinition des rôles de tous les acteurs du secteur.

ABSTRACT: DIGITAL PLATFORMS: THE INSURERS OF THE TWENTY-FIRST CENTURY?

While insurance companies have contributed to digital platforms cementing their positions as trusted third parties, one may wonder whether these platforms could eventually replace traditional insurers. The "platformization" of a number of insurance activities constitutes a clear argument in this direction. Regulatory barriers to entry and traditional economic patterns that still protect insurers could then give way, allowing newcomers with better expertise in data management, better overall client experience, and better technology to emerge. Yet, the predicted turmoil in traditional insurance seems to have faded away, at least for now. Hence, for the moment, platforms that are interested in insurance companies are mainly establishing themselves as partners for insurers, providing them with a much-needed agility in order to optimize each segment of their value chain. Cohabitation between platforms and traditional insurance companies seems to rely rather on this pattern of co-innovation. Although traditional insurers have not yet been completely erased, they still run the risk of being outshined, drowned out

amid other insurance services. In order to not simply become B2B operators and to not lose the precious direct link with insured clients, insurers have had to speed up their digitalization process, and not without difficulties. In this ever-changing landscape, the development of the meta-technology of blockchain could disturb the already tenuous balance and force all of the players involved to reconsider their roles. However, the trust revolution of blockchain technology may allow the insurer to return to the forefront, taking on the role of oracle.

Mots clés : assurance, tiers de confiance, distribution, digitalisation, plateforme, co-innovation, régulation, *blockchain*, oracle

Keywords: insurance, trusted third party, distribution, digitalization, marketplace, co-innovation, regulation, blockchain, oracle