



ASSURANCE

Après une première tentative il y a trois ans, l'assureur mutualiste vient enfin de recevoir le feu vert de la CNIL pour lancer « la première génération » de son offre d'assurance automobile à l'usage dès le 12 juin.

Assurance auto : la Maaf retente l'expérience du « pay as you drive »

Trois ans après une première tentative bloquée par la Commission nationale informatique et libertés (CNIL), la Maaf s'apprête à retenter l'expérience du « pay as you drive » (PAYD) ou assurance à l'usage. Après plusieurs semaines d'attente, l'assureur mutualiste vient enfin de recevoir le feu vert de la CNIL pour lancer son offre à compter du 12 juin.

Contrairement au produit récemment conçu par le courtier Solly Azar, qui vise un public de jeunes conducteurs, le PAYD de la Maaf sera ouvert aux assurés ou aux futurs assurés « *quels que soient leur âge et leur véhicule* ».

Concrètement, 3.000 véhicules – la Maaf compte 3,5 millions de sociétaires – seront équipés d'un boîtier GPS et GSM, recueillant des informations comme le temps de conduite, les horaires (notamment conduite de nuit et du week-end) ou le type de routes empruntées. Les coûts d'installation (entre 50 et 100 euros) sont pris en charge par la Maaf et son partenaire Steria.

D'emblée, la mutuelle propose des réductions de primes à ceux qui tenteront l'expérience : 8 % pour ceux qui déclarent effectuer moins de 12.000 kilomètres dans l'année et 12 % pour moins de 8.000 kilomètres. Pour l'heure, la Maaf cherche surtout à mettre en place le système de remontée d'informations. Ce n'est que dans un deuxième temps, une fois les données collectées et analysées (de façon anonyme et agrégée), que la mécanique du PAYD sera réellement mise en place.

Un outil jugé indispensable

« Il s'agit d'un "pay as you drive" de première génération, reconnaît Didier Bourdonnais, directeur marketing et communication. *Nous commençons par proposer un avantage sur le nombre de kilomètres avant d'affiner les choses en fonction des résultats obtenus.* » La Maaf estime qu'il lui faudra environ un an pour que ces nouvelles bases statistiques puissent réellement se traduire dans les grilles de tarification.



Pour l'heure, la Maaf met en place le système de remontée d'informations.

La mutuelle admet ne pas savoir, à ce stade, si le PAYD révolutionnera le marché français de l'assurance auto, marqué par une concurrence très vive et des primes nettement plus basses qu'ailleurs en Europe. Mais elle juge indispensable de se doter de cet outil. « *Le "pay as you drive" doit nous permettre de conforter et*

de trouver de nouveaux axes de tarification, sachant que les segmentations techniques sont l'un de nos points forts », fait observer Didier Bourdonnais. En revanche, difficile de s'engager sur des baisses de primes allant jusqu'à 30 %, voire 50 %, comme en Italie ou au Royaume-Uni.

G. V.