
Assurances de biens et des responsabilités de l'entreprise

ÉTAT DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE

Vers un retournement de cycle

Octobre 2020



SOMMAIRE

TENDANCES DES MARCHÉS	4
2 QUESTIONS À	5
PANORAMA INTERNATIONAL	6
DOMMAGES AUX BIENS ET PERTES D'EXPLOITATION	8
RESPONSABILITÉ CIVILE	12
RÉASSURANCE	16
ASSURANCE CONSTRUCTION	18
ASSURANCE CYBER ET FRAUDE	21
FLOTTES AUTOMOBILES	24
MARCHANDISES TRANSPORTÉES	26
RISQUES FINANCIERS.....	28
RISQUES POLITIQUES	32
AÉRONAUTIQUE ET SPATIAL	34
SPORT ET ÉVÉNEMENTIEL	38
INDIVIDUELLE ACCIDENTS	40
VERSPIEREN	42

ÉDITO



François Leduc

Directeur général délégué

PLUS QUE JAMAIS ENGAGÉS À VOS CÔTÉS

Qui aurait pu imaginer la situation que nous connaissons aujourd'hui ? L'épidémie de la Covid-19 frappe tous les acteurs de l'économie, en laissant dans son sillage une instabilité économique, financière et boursière. Les conséquences de la crise restent encore à mesurer et un retour à la « normale » ne sera peut-être pas possible avant longtemps, tant l'ordre des choses est bousculé en profondeur.

Sur le marché de l'assurance, nous revivons une situation similaire à celle connue dans la foulée du 11 septembre 2001. Les assureurs, qui faisaient déjà face à des déséquilibres tant en assurances de biens et de responsabilités des entreprises qu'en santé et prévoyance, soulignent les incertitudes considérables qui demeurent sur l'évolution de la pandémie et son impact à moyen terme sur l'économie. Ils s'engagent pour les prochains mois, voire les prochaines années, dans une démarche visant à réduire leurs expositions et à restaurer leurs fondamentaux financiers. Le durcissement que nous avons déjà connu pour les renouvellements 2020 en dommages semble se renforcer et s'étendre à l'ensemble des branches d'assurances et à tous les niveaux : taux de prime, capacités, niveaux de franchise, appétit pour le risque, réécriture des clauses...

Nul doute que dans cette période de grandes incertitudes et de tensions, s'appuyer sur des techniciens et des équipes éprouvées est plus que jamais nécessaire. Nous savons à quel point notre responsabilité est grande pour préparer les négociations de fin d'année et nous sommes déjà mobilisés pour défendre vos intérêts dans une conjoncture dégradée pour les entreprises. La solidité de votre dossier sera essentielle et nous veillerons à activer tous les leviers possibles pour y contribuer, y compris en matière de prévention, exigence à nouveau priorisée par les assureurs.

Notre métier, que nous exerçons avec rigueur depuis 140 ans, ne s'arrête pas là. Il s'agit aussi de vous apporter un regard aiguisé sur les évolutions du marché pour opérer les bons choix : c'est le propos de cette note de conjoncture.

Elle vous présente, en un coup d'œil, les tendances par marché qui se dessinent pour les renouvellements 2021. Ces analyses permettront d'établir, ensemble, la meilleure stratégie pour optimiser votre protection et votre budget assurance. •

TENDANCES DES MARCHÉS

	Évolution des Capacités	Évolution des taux de primes	Évolution des franchises
Dommages et Pertes d'exploitation	↓	↑	↑
Responsabilité civile générale	↓	↑	↑
Responsabilité civile Atteintes à l'environnement	=	↑	=
Responsabilité des dirigeants	↓	↑	=
EPL	↓	↑	↑
Construction	↓	↑	↑
Cyber	↓	↑	↑
Fraude	↓	↑	↑
Flottes automobiles	=	↑	↑
Marchandises transportées	=	↑	↑
Crédit	↓	↑	↓
Politique	=	↑	N/A
Aéronautique	↓	↑	↑
Spatial	↓	↑	=
Annulation Evenement	=	↑	N/A
Individuelle Accidents	=	↑	=

2 QUESTIONS À



Dominique Le Chevallier

Directeur technique du Groupe Verspieren
et Directeur général de Verspieren Global Markets

VA-T-ON VERS UN RETOURNEMENT DE CYCLE SUR LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE ?

Nous observons une situation inédite sur le marché de l'assurance, depuis le début de l'année. Aujourd'hui, à quelques mois du renouvellement de janvier 2021, il est clair que la pandémie sert de catalyseur et de prétexte aux assureurs pour durcir leurs conditions.

D'une part, ils introduisent des clauses d'exclusion qui les préserveront des risques systémiques et de leurs conséquences financières (pertes d'exploitation sans dommages, Covid-19, Gilets jaunes), et des sinistres sériels en cyber.

D'autre part, ils revoient systématiquement leurs conditions contractuelles afin de lever toute ambiguïté sur l'interprétation de certaines clauses. Cette nécessaire clarification va cependant conduire à restreindre certaines garanties.

Enfin, les compagnies profitent de ces différentes révisions pour relever leurs conditions tarifaires et amorcer un rééquilibrage de leurs ratios combinés (le « thermomètre de rentabilité » des assureurs).

Les taux d'intérêt à 0%, voire négatifs, neutralisent les produits financiers normalisés que les assureurs obtenaient sur le stock des provisions techniques sinistres (cette gestion financière représentait 40% du résultat net des assureurs). Dans cet environnement financier défavorable, le retour à l'équilibre des ratios sera donc long et

ne se fera pas sans une pression tarifaire continue. La hausse « systémique » des tarifs des renouvellements 2021 est donc bien l'annonce d'un retournement effectif du cycle baissier que nous connaissons depuis 15 ans.

QUELS CONSEILS DONNEZ-VOUS AUX ENTREPRISES POUR SE PRÉPARER ?

Cette année, il faut absolument anticiper les renouvellements ! En effet, les assureurs réduisant leurs expositions, il sera certainement nécessaire de faire appel à la coassurance pour couvrir vos risques, ce qui demandera du temps. Par ailleurs, les discussions sur les conditions contractuelles et les négociations tarifaires seront plus longues, car les assureurs sont beaucoup plus exigeants et prudents. Notre expérience des marchés difficiles et la mobilisation de nos équipes seront essentielles pour défendre vos intérêts.

Deuxième conseil, il faut vous préparer à faire des arbitrages budgétaires. Votre poste assurance va probablement augmenter. Pour limiter la hausse, Nous étudierons ensemble la possibilité de supporter des rétentions plus fortes, via l'augmentation de vos niveaux de franchises, tout en restant compatibles avec votre capacité financière. Il sera aussi peut-être nécessaire d'augmenter vos investissements en termes de prévention, afin de répondre aux exigences accrues des assureurs et éventuellement minimiser des augmentations de tarifs.

Cette année, nous sommes plus que jamais à vos côtés pour vous aider à faire face à cette situation. ●

PANORAMA INTERNATIONAL

FACE À LA PANDÉMIE, LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE MONDIAL RÉAGIT

Comme en France, l'ensemble des marchés assurantiels a été impacté par la crise de la Covid-19 et ne mesure pas encore l'ampleur des dégâts ni les effets sur l'économie dans les prochains mois. Les assureurs comme les réassureurs craignent une forte sinistralité, des défaillances d'entreprises et une masse assurable en déclin. Autant d'éléments qui les incitent à poursuivre le retournement des marchés entamé en 2018 et qui tend encore à se durcir pour rééquilibrer les ratios combinés. Hausses tarifaires, réduction des capacités, conditions de souscription resserrées, nettoyage du portefeuille... sont observés chez une majorité d'acteurs. Une difficulté supplémentaire pour les entreprises.

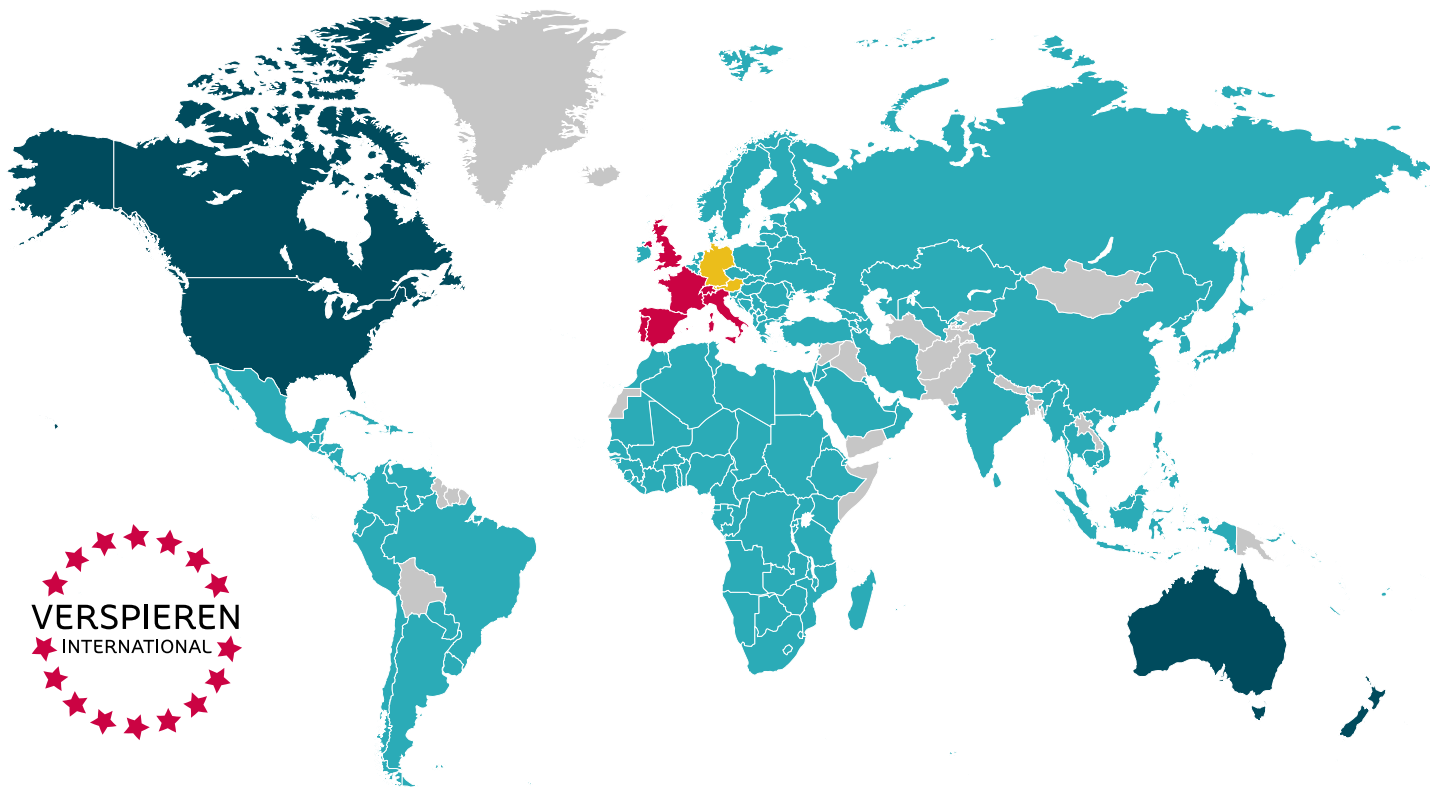
En parallèle, les compagnies opèrent un gros travail de réécriture des clauses qui ont pu porter à interprétation avec la pandémie. Cela impose des ajustements pour les dossiers en import et en export.

Les États-Unis réfléchissent à un système qui viendrait soutenir les entreprises et le marché de l'assurance face à d'autres pandémies. Le modèle de partenariat public-privé qui fonctionne bien pour d'autres risques susceptibles de provoquer des chocs économiques systémiques comme le Terrorism Risk Insurance Act (TRIA) pour le terrorisme, établi après les attentats du 11 septembre, semble être l'exemple suivi. Ainsi les responsables publics américains ont discuté de la possibilité d'un soutien fédéral pour les demandes d'interruption d'activité et d'annulation d'événements qui surviennent en raison d'une pandémie ou d'une urgence de santé publique. Le 26 mai 2020, une loi qui établirait un programme fédéral de réassurance contre les risques de pandémie a été déposée et baptisée Pandemic risk insurance act (PRIA). Contrairement à TRIA, la participation de l'assureur au programme ne serait pas obligatoire. Le projet de loi actuel est de nature volontaire et permet aux assureurs de recevoir essentiellement une couverture de réassurance du secrétaire américain au Trésor, sous réserve de diverses rétentions, franchises et limites, uniquement s'ils choisissent de participer.



LE BREXIT NE SERA PAS UN PROBLÈME

Face au Brexit, le secteur de l'assurance n'a pas perdu de temps et se prépare depuis de nombreux mois, que la période de transition aboutisse ou non à un deal. Par anticipation, la solution majoritairement retenue est la mise en place de polices locales au Royaume-Uni en remplacement du fonctionnement LPS, bien qu'il soit toujours possible en cette période de transition. Les assureurs anglais ont d'ailleurs anticipé depuis 2019 le Brexit en installant des filiales autonomes en Europe. Cela a été également le cas dès le 1^{er} janvier 2019, pour le marché des Lloyd's qui entamait officiellement ses activités en Belgique afin de poursuivre la souscription de ses polices pour ses clients non britanniques, puis pour Chubb European Group, qui a redomicilié ses activités de Londres vers la France le 3 janvier 2019. Il ne faut ainsi pas s'attendre à des carences dans les programmes en 2021. Nous préparons avec attention et minutie l'après-Brexit pour ne pas subir de plein fouet ses conséquences.



■ Filiales du Groupe Verspieren ■ Alliance stratégique : Gallagher ■ Alliance stratégique : Funk ■ Partenaires



140

Pays couverts



220

Collaborateurs dédiés



5

Filiales à l'étranger



105

Partenaires

LE MARCHÉ CHINOIS, NOUVELLE PLACE DE LA RÉASSURANCE ?

Depuis 2 à 3 ans, le marché chinois propose des solutions de réassurance alternatives. Face aux difficultés de placements rencontrées sur le marché européen, les fronteurs français, même s'ils sont très frileux aujourd'hui, pourront envisager d'être réassurés par des acteurs chinois et de s'adapter à ce marché. En 2020, on a constaté de nombreux rapprochements entre acteurs chinois et européens. C'est le cas de Ageas, groupe d'assurances belge, et Taiping Reinsurance, l'une des plus grandes compagnies asiatiques de réassurance (Chine et Hong Kong) affichant un excellent historique de performances et un potentiel de croissance prometteur (l'entreprise n'a enregistré qu'une seule année déficitaire sur les 40 dernières années). Cette transaction est soumise à l'approbation du régulateur et devrait être finalisée au dernier trimestre 2020. En juillet 2020, Axa XL a également obtenu le feu vert des autorités chinoises pour opérer comme réassureur en Chine. Axa XL Re China sera ainsi la première filiale de réassurance à capitaux étrangers à évoluer dans le pays en non-vie. •

Avec notre réseau Verspieren International, nous sommes à vos côtés sur tous vos marchés, présents et futurs.

Garantir la qualité de notre service

Pour vous offrir la même qualité de service et le même niveau d'exigence qu'en France, quel que soit le pays dans lequel vous opérez, nous avons créé notre propre réseau : Verspieren International. Nous nous appuyons sur 85 collaborateurs, multi-spécialistes et multilingues, sur nos 5 filiales à l'étranger et sur plus d'une centaine de partenaires que nous avons rigoureusement sélectionnés, leaders sur leurs marchés.

Un réseau de partenaires qui nous ressemblent

Verspieren International est né de l'alliance avec Arthur J. Gallagher et Funk Gruppe. Ces courtiers qui nous ressemblent partagent avec nous une démarche stratégique commune.

DOMMAGES AUX BIENS ET PERTES D'EXPLOITATION

UN MARCHÉ QUI SE DURCIT ENCORE

Le retournement du marché Dommages qui s'était amplifié dès le 2^e semestre 2019 et lors des renouvellements du 1^{er} janvier 2020, s'aggrave encore et a rendu complexes les renouvellements en juillet dernier. Bien que les capacités théoriques n'aient pas changé, la volonté de les utiliser n'est plus la même. Les apériteurs ont décidé de réduire, souvent très fortement, leurs engagements, avec des parts fréquemment bien inférieures à 50% sur les risques importants.



Certains secteurs sensibles ont été plus durement pénalisés comme celui du traitement des déchets ou bien encore la filière bois, du fait de leur forte exposition au risque incendie. Le retail et le secteur de l'agroalimentaire ont aussi subi de plein fouet le durcissement du marché. La multiplicité de leurs sites de production et de distribution et la nature même des constructions les exposent à une fréquence de sinistres plus importante, qui freine les assureurs.

Cette position de retrait des apériteurs nécessite un recours massif à la co-assurance avec des participations de l'ordre de 10 à 15% et des conditions, généralement plus drastiques, imposées par les nouveaux entrants ainsi qu'un allongement des négociations.

C'est donc une triple peine pour les entreprises: d'une part la réduction de la participation de l'apériteur, d'autre part, des majorations tarifaires dictées par la co-assurance, nécessaire à la finalisation d'un placement à 100%, et enfin des délais de placements réduits.

La situation ne devrait pas s'améliorer d'ici la fin de l'année car les compagnies ont encore une vision très floue des effets de la Covid-19 et craignent une réduction de la masse assurable et donc mécaniquement des primes.

DES MAJORATIONS TARIFAIRES À DEUX CHIFFRES

La tendance haussière que l'on avait connue fin 2019 s'est notablement accentuée. Les grands acteurs du marché maintiennent leur volonté de rééquilibrer leurs ratios. De fortes majorations sur les grands comptes, même non ou peu sinistrés, sont enregistrées (de l'ordre de +30 à +60%). On constate même des hausses supérieures à 100% pour les comptes les plus sinistrés ou ceux dont les niveaux de prévention - protection des sites sont jugés insuffisants par les ...



Indicateurs Marché

Situation du marché	Capacités de souscription	Evolution des primes	Niveaux de franchises	Primes collectées
				6,5 milliards €

Zoom sur la Covid-19

La crise de la Covid-19 perturbe considérablement la situation financière des assureurs en les obligeant, entre autres, à enregistrer de lourdes provisions pour des sinistres potentiels. L'impact réel de ces sinistres ne sera pas connu rapidement mais ils contribuent déjà à altérer leur marge de solvabilité et surtout leur niveau de rentabilité, déjà fortement mis à mal par la sinistralité enregistrée ces trois dernières années cumulée aux effets perturbateurs des taux d'intérêts négatifs sur leurs provisionnements.

En réaction aux impacts liés à cette crise, les assureurs ont manifesté depuis la rentrée, l'exigence de voir insérer, pour la prochaine échéance, de nouvelles exclusions relatives au risque cyber, à la pandémie ou aux pertes d'exploitation sans dommage ; l'accord des assurés sur ces modifications devant être donné avant même la fin de la période de préavis, à défaut l'assureur résilient le contrat.

Cette exigence se traduit pour les courtiers par des difficultés supplémentaires pour obtenir un accord commun des coassureurs sur la rédaction de ces clauses ; chaque compagnie se retranchant derrière les exigences de son département juridique sans que des clauses de marché n'aient été mises en place.

Nous pouvons espérer que les assureurs assoupliront leurs positions pour l'échéance du 1^{er} janvier 2021, évitant ainsi un blocage des placements sur le marché.

Enfin, les assurés sont en attente de la mise en place d'une solution de financement des pertes liées à une crise sanitaire, dont le coût ne peut être supporté par le seul secteur privé. Un groupe de travail en vue de dessiner les pistes d'un futur régime, a été mis en place par la Fédération française d'assurance (FFA), en concertation avec le ministère de l'Économie et des Finances. Le dispositif proposé, baptisé « CATEX », aurait vocation à être simple, rapide et forfaitisé pour aider les entreprises assurées, principalement les TPE et PME, à faire face aux diminutions significatives d'activité liées à un événement exceptionnel. La solution définitive n'est cependant pas validée et ne pourra probablement être mise en œuvre pour janvier 2021.

...

assureurs. Les PME et ETI connaîtront elles aussi des majorations au moins équivalentes à celles constatées l'an dernier. Cependant elles resteront contournées, de l'ordre de +5 à +15%, du fait d'une moindre exposition à l'international et des plus faibles niveaux de capacités mobilisés.

Le durcissement de marché est également visible dans le cadre des études d'affaires nouvelles pour lesquelles une analyse de plus en plus technique est constatée chez les assureurs ; ces derniers n'hésitant plus à refuser de tarifier des affaires jugées incompatibles avec leur nouvelle politique de souscription. Comme pour les clients sinistrés, les nouveaux dossiers les plus exposés aux événements naturels font l'objet d'une étude encore plus drastique sur le prix, la capacité allouée par les assureurs, les phénomènes de cumuls, avec comme résultat, des franchises qui augmentent significativement d'année en année. Une autre conséquence du retournement du marché Dommages est le refus, pour une majorité des assureurs, d'octroyer des roll-over ou des LTA dans le cadre des renouvellements de contrat.

DES GARANTIES PLUS SERRÉES OU SUPPRIMÉES

La garantie Pertes d'exploitation a donné lieu à de nombreux débats avec la crise de la Covid-19. Selon l'ACPR, « environ 4% des polices étaient sujettes à interprétation ». Les compagnies d'assurance ont ainsi été invitées, par l'autorité de contrôle et par leurs réassureurs, à revoir la rédaction de toutes les clauses contractuelles ambiguës et à préciser l'architecture générale des contrats Pertes d'exploitation afin d'informer clairement les assurés sur l'étendue exacte de leurs garanties.

Toujours sous la pression de l'ACPR et des réassureurs et afin de garantir l'équilibre financier des assureurs, l'ensemble des clauses de type cyber et NDBI (*Non damage business interruption*) est retiré des contrats d'assurance Dommages.

D'autres restrictions ou aménagements de garanties sont également envisagés par un grand nombre d'assureurs en ce qui concerne certaines extensions en Pertes d'exploitation. ●

Gaetan Lamblin

Directeur Grandes entreprises
glamblin@verspieren.com





La prévention et la gestion du risque doivent être prioritisées par les entreprises

Malgré un contexte économique difficile, il est essentiel que les entreprises maintiennent leurs investissements en prévention et protection. Ils constituent désormais le socle de toute négociation avec les assureurs pour tous les comptes et sont très attendus pour les secteurs d'activité les plus exposés. On voit d'ailleurs réapparaître des plans de prévention contractuels. Les compagnies attendent des réponses à leurs recommandations et la preuve des investissements réalisés en matière de prévention de la part des entreprises.

RESPONSABILITÉ CIVILE

RC GÉNÉRALE

DES POLITIQUES DE SOUSCRIPTION DE PLUS EN PLUS RIGOUREUSES

Le consensus assez marqué des assureurs pour améliorer leurs résultats techniques et leur rentabilité est toujours d'actualité. Le durcissement des conditions de souscription se poursuit sur les activités exposées (agro-alimentaire, équipementiers auto, industrie pharmaceutique...) et sur les garanties sensibles (DINC, frais de retrait...). On fait face également à une prudence renforcée sur certaines zones géographiques, notamment les USA.

Face à une évolution défavorable de la sinistralité conjuguée à la volonté des assureurs de mieux maîtriser leurs expositions aux risques, nous observons une tendance à la réduction des capacités. Ce qui implique une recherche de lignes supérieures ou de coassurance pour compléter les placements.

Les politiques de souscription deviennent extrêmement rigoureuses avec des re-tarifications et de nouvelles conditions qui peuvent paraître disproportionnées pour certains clients en portefeuille depuis de nombreuses années, de fortes revalorisations des fran-



Indicateurs Marché

Situation du marché	Capacités de souscription	Evolution des primes	Niveaux de franchises	Primes collectées
				3,7 milliards € Légère décroissance



chises sur des dossiers sinistrés voire un désengagement total de l'assureur, ainsi qu'une remise en cause des LTA et de la pratique des Roll over (déjà initiée fin 2019). Les compagnies qui les proposent toujours intègrent désormais des conditions tarifaires connues à l'avance pour chaque année. Une pratique contraire à l'objectif de départ des LTA qui était de négocier de meilleurs tarifs et de stabiliser les budgets.

Nous avons également constaté des demandes d'insertion d'exclusion pandémie de la part de quelques compagnies lors des renouvellements des contrats de RC générale en juillet 2020. On peut craindre de nouvelles tentatives pour les prochains renouvellements.

Par ailleurs, plusieurs assureurs intègrent de nouvelles dispositions pour couvrir les risques cyber. L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) ayant en outre recommandé aux opérateurs de procéder à une évaluation exhaustive de l'exposition de leur portefeuille aux risques cyber. Les compagnies pourront ainsi être en conformité avec les solutions d'assurance cyber proposées par ailleurs. Elles proposent désormais des clauses définissant précisément les limites dans lesquelles elles entendent couvrir ces risques dans les polices de RC Générale.

Les contrôles des autorités étant toujours plus nombreux, on continue d'observer une grande rigueur du marché pour les programmes internationaux. Il faut donc veiller à un strict respect des règles de compliance (clause sanction, embargo, clause d'indemnisation du souscripteur pour les pays « non admis prohibés », augmentation du point d'attachement pour les garanties excess automobile à l'étranger...). S'agissant des pays en « non admis non autorisé », notre conseil est de doter suffisamment les polices locales tant en montants de garanties qu'en nature de garanties. En effet, l'utilisation de la clause FINC ne constitue pas toujours une solution satisfaisante dans certains cas.

Les acteurs présents sur le marché ont peu évolué, cependant des guichets de souscription ont disparu : Navigators (The Hartford), Starstone et la finalisation de la fusion AXA/XL ont conduit à une réduction des capacités disponibles. À noter toutefois l'arrivée de Berkshire Hathaway Specialty Insurance (BHSI) sur le marché en 2019. •

RC ATTEINTE À L'ENVIRONNEMENT

LE MARCHÉ RESTE DYNAMIQUE

Ce marché semble connaître moins de soubresauts que les autres. Toutefois, on peut craindre que la mauvaise santé économique des entreprises tende à réduire la prévention et les investissements et que cela soit la source d'une plus forte sinistralité au cours des prochaines années. On pourrait ajouter également les effets du réchauffement climatique sur l'aggravation des risques de pollution.

Par ailleurs, après l'introduction d'une couverture du préjudice écologique dans les contrats, on observe le développement d'offres de services de gestion de crise qui complètent utilement les couvertures d'assurance.

D'un point de vue tarifaire, et bien que l'on n'assiste pas à une dégradation générale de la sinistralité, des événements comme la catastrophe de Lubrizol (26 septembre 2019), ainsi que l'évolution des conditions de réassurance, risquent d'avoir un impact sur les renouvellements à la fin de l'année 2020. La possibilité de « stretch » (lisser) les garanties sur 2 ou 3 ans constitue toujours un atout d'optimisation de la prime.

Le marché de la RC atteinte à l'environnement reste ainsi dynamique avec l'arrivée de nouveaux opérateurs. C'est le cas de la compagnie Berkshire Hathaway Specialty Insurance (BHSI) et de la SCOR. •



RESPONSABILITÉ DES DIRIGEANTS

UNE BAISSÉ SIGNIFICATIVE DES CAPACITÉS

Le durcissement observé sur le marché de l'assurance Responsabilité civile des dirigeants et mandataires sociaux en 2019, tout particulièrement sur les grands comptes, se poursuit. Il est même aggravé avec la crise de la Covid-19 et avec la crise économique qui commence à se manifester. Il touche désormais les ETI et les PME qui étaient relativement épargnées précédemment. Les compagnies d'assurances redoutent une augmentation des mises en cause des dirigeants dans les prochains mois pour mauvaise gestion pendant la crise sanitaire. Les assureurs demandent ainsi,

pour chaque dossier, l'impact de la Covid-19 sur les résultats de l'entreprise sur l'année en cours, alors qu'auparavant l'analyse portait sur l'année N-1.

On constate une réduction de la capacité accordée et c'est un challenge de maintenir les limites actuelles sur chaque programme. Les contractions les plus significatives sur les marchés sont : Londres, l'Europe continentale, l'Australie, les États-Unis et l'Amérique latine notamment lorsque d'autres facteurs comme les activités ou la sinistralité entrent également en ligne de compte.

À noter également le retrait d'un certain nombre d'acteurs du marché français : récemment Navigators (The Hartford) et Starstone ont fermé leurs bureaux en France.

Indicateurs Marché

Situation du marché	Capacités de souscription	Evolution des primes	Niveaux de franchises
			

Sans surprise, les secteurs d'activité les plus impactés par la crise sanitaire, tels que l'aéronautique, l'hôtellerie et le tourisme, font l'objet d'une attention particulière de la part des assureurs. Leur appétit reste toujours très modéré concernant les activités jugées sensibles avant la crise comme la pharmacie, les sciences de la vie, les biotechnologies, le pétrole, le gaz et l'énergie.

Enfin, l'évolution réglementaire dans certains pays, conjuguée aux impératifs de compliance toujours plus forts, poussent au développement de programmes mondiaux avec la mise en place de polices locales suffisamment dimensionnées, notamment aux USA. Nous pouvons même considérer que cela devient un incontournable. •

RAPPORTS SOCIAUX (EPL)

VIGILANCE ACCRUE DES ASSUREURS

Dans le contexte actuel, on peut s'attendre à une évolution défavorable de la sinistralité. Outre la mise en place massive du travail à distance qui a accen-

tué le risque de harcèlement, de discrimination et de surcharge du travail, c'est la mauvaise santé économique des entreprises qui pourrait conduire à la hausse des plans sociaux et donc à une probable augmentation des mises en cause pour licenciements non justifiés. Dans ce contexte, des informations relatives à la gestion de la crise sanitaire et ses conséquences potentielles pour l'entreprise sont requises par les assureurs.

Dans ce marché restreint, les assureurs qui veillent de plus en plus à conserver et rétablir les équilibres techniques vont donc poursuivre leurs revalorisations tarifaires, notamment aux USA mais aussi en Europe, et se montrer plus sélectifs. •



Alex Boussac

Responsable études RC
aboussac@verspieren.com



RÉASSURANCE

UNE DÉTERIORATION DES RATIOS COMBINÉS

En 2019, pour certains des plus grands réassureurs du marché, les ratios combinés ont eu tendance à augmenter, la rentabilité de la souscription ayant chuté pour tous les acteurs.

Parmi les dix premiers groupes mondiaux de réassurance exerçant des activités IARD, cinq ont vu leurs ratios combinés se détériorer entre 2018 et 2019 (Swiss Re (111,4%), Munich Re (101%), Berkshire Hathaway (111,7%), China Re (101,4%), Hannover Re (98,5%), tandis que trois ont connu des améliorations (Lloyd's de Londres de l'assurance et de la réassurance (105,5%), PartnerRe (100,4%), Scor (99%)). En outre, les données montrent que parmi les dix premiers, seuls SCOR et Hannover Re ont déclaré des ratios combinés inférieurs à 100% en 2019.

Selon A.M. Best, la liste des 50 meilleurs réassureurs rapportait un ratio combiné moyen de 102,4% en 2019, contre 100,9% en 2018, révélant une détériora-

tion d'une année sur l'autre de la rentabilité de souscription dans la cohorte des groupes mondiaux de réassurance.

Pour améliorer ces ratios, le marché de la réassurance continue de se durcir. Les réassureurs ont sensiblement relevé leurs conditions tarifaires lors des campagnes de renouvellement de l'été 2020. Sans compter que la concentration des acteurs devrait encore entraîner un resserrement des conditions de souscription, avec à la clé, des exclusions de plus en plus explicites. Cette tendance de marché devrait conduire à des améliorations sous-jacentes des ratios combinés. Cependant l'impact global de la pandémie pourrait entraîner une grande variance des indicateurs de performance pour les réassureurs en 2020.

Ces derniers soulignent en effet les incertitudes considérables qui demeurent à la fois sur l'évolution de la pandémie et son impact à moyen terme sur l'économie. Pour l'heure, la crise du coronavirus affecte différemment les lignes de métier. Jusqu'ici, la pandémie n'avait qu'un impact faible sur le risque

CLASSEMENT DES 10 PREMIERS RÉASSUREURS SELON LES PRIMES ÉMISES BRUTES 2019

Rang	Compagnie	Chiffre d'affaires		Fonds propres	Ratios		
		Vie et non vie	Non vie		Sinistres à primes	Frais de gestion	Combiné
1	Swiss Re	42 228	26 095	31 037	79,7	31,7	111,4
2	Munich Re	37 864	24 742	34 245	66,7	34,4	101
3	Hannover Rück	25 309	16 555	12 718	69	29,5	98,5
4	SCOR	18 302	8 005	7 139	68,1	30,9	99
5	Berkshire Hathaway	16 089	11 112	428 563	86,6	25,1	111,7
6	Lloyd's	14 978	14 978	3 915	71	34,5	105,5
7	China Re	13 161	5 218	13 881	65	36,4	101,4
8	Reinsurance Group of America	1 215	NC	11 601	NC	NC	NC
9	Great West Lifeco	10 149	NC	19 549	NC	NC	NC
10	PartnerRe	7 285	5 792	727	72,4	28	100,4

Source : AM Best /en millions de dollars



de mortalité, rarement assuré. Mais l'explosion des décès aux États-Unis pourrait changer la donne. Le virus affecte, en revanche, la réassurance de dommages aux biens et de responsabilité (P&C). Et parmi les lignes d'activités d'assurance les plus affectées figurent l'annulation d'événements, l'assurance de prêts immobilier, l'assurance-crédit (couvrant les entreprises sur les risques d'impayés de leurs clients) et, dans une moindre mesure, l'interruption d'activité commerciale et le secteur de l'aviation.

Selon une estimation fournie début septembre par l'agence de notation S&P Global Ratings, la crise déclenchée par l'épidémie de la Covid-19 aurait déjà coûté, à fin juin 2020, entre 35 et 50 milliards de dollars au secteur mondial de l'assurance et la réassurance. Munich Re a, par exemple, déjà révélé des pertes d'environ 700 millions d'euros, largement imputables à la Covid-19, notamment en raison de l'annulation ou du report de grands événements, comme les JO de Tokyo.

Le premier semestre 2020 a également été marqué par de nombreuses catastrophes naturelles qui vont aussi peser sur les comptes des réassureurs. Leur vigueur et leur impact augmentent d'année en année sous l'effet du réchauffement climatique. L'Amérique du Nord a été victime de nombreux événements climatiques, avec notamment les ouragans Amanda et Cristobal (des dizaines de morts), tout comme l'Australie et la Sibérie arctique, ravagées par des incendies, ou encore la Chine avec des inondations le long du Yangtze. L'Inde, quant à elle, a connu le cyclone le plus destructeur de son histoire avec des pertes économiques d'un montant de 13 milliards de dollars.

LE GRAND RETOUR DES CAPTIVES

Le retournement du marché de l'assurance favorise le réveil des « captives » des grands groupes. L'ACPR a d'ailleurs délivré, début 2020, son premier agrément depuis vingt ans. De nombreuses entreprises sont confrontées à des demandes des compagnies difficilement supportables (tarifs et franchises trop élevées). Bien que l'État français n'incite finalement pas les entreprises à mettre en place des captives, de nombreuses entités mises en sommeil ces dernières années vont certainement être remises en route et les groupes qui n'avaient pas de captives planchent activement sur le sujet.

En marge de ce retour, on constate des mouvements sur le marché des gestionnaires de captives en assurance et réassurance, avec des rachats par des courtiers en assurances. ●

Dominique Le Chevallier

Directeur technique du Groupe
Verspieren et Directeur général
de Verspieren Global Markets
dlechevallier@verspieren.com



ASSURANCE CONSTRUCTION

UN ACCOMPAGNEMENT FORT PENDANT LA CRISE

La période de confinement a amené les assureurs construction à se positionner sur des questions inédites, telles que la poursuite des garanties Tous Risques Chantier en présence d'arrêt de chantier sur une durée supérieure à celle prévue dans les contrats ou encore l'assurabilité de l'activité de référent Covid, garant du respect des consignes sanitaires pendant les travaux.

Ainsi, sous réserve de la mise en place de mesures

de protection complémentaires, les assureurs ont accepté de garantir sans surprime les arrêts de chantiers au-delà de leurs dispositions contractuelles. Ils ont par ailleurs accepté de suspendre l'envoi de mises en demeure et leurs effets pour non-paiement de primes. Les assureurs ont accordé des reports d'appels de primes et se sont montrés très réactifs pour proposer des solutions d'assurance afin de couvrir le nouveau métier de référent Covid. Les entreprises de BTP annoncent une perte de chiffre d'affaires de l'ordre de 15% par rapport à 2019 liée, d'une part, à l'arrêt de l'activité pendant la



Elite insurance, énième illustration de la crise des assureurs LPS

Alors qu'Elite Insurance a été placée sous administration par la Cour suprême de Gibraltar en décembre 2019, les administrateurs de la compagnie ont annoncé mi-septembre la résiliation des contrats d'assurance, souscrits par les assurés français. Autrement dit, les sinistres qui surviennent après le 15 septembre 2020 ne pourront pas faire l'objet d'une indemnisation du fait de la cessation des contrats. Les types de garanties concernées sont la dommages ouvrage (DO), la responsabilité civile décennale (RCD), la responsabilité civile professionnelle (RCP), l'assurance constructeur non réalisateur (CNR), l'assurance tout risque chantier (TRC), l'assurance constructeur de maison individuelle (CMI) et les garanties financières d'achèvement (GFA).



Tendance marché

La pandémie de la Covid-19 va avoir une incidence sur le monde de la construction et plus particulièrement celui de la promotion immobilière d'immeubles tertiaires.

De nombreuses entreprises tendent à réduire les superficies de bureaux dès lors que le télétravail et l'accès à des espaces de co-working est possible. On devrait donc assister à un net ralentissement de la demande de bureaux qui boostera peut-être la transformation des espaces vides en logements. Un phénomène qui réduirait encore la masse assurable en construction de logements neufs.

période de confinement, et d'autre part, à un redémarrage en mode dégradé des chantiers dû à l'application des mesures barrières. Certaines compagnies d'assurance ont déjà proposé de recalculer les primes provisionnelles 2021 sur un chiffre d'affaires estimatif revu à la baisse. Nous pouvons supposer, mais en attente de confirmation à l'automne, que cette logique d'accompagnement et de partenariat, sera étendue à tous les acteurs.

TENSION EN VUE SUR LES PRIX

De nombreux facteurs invitent les assureurs à revoir leurs tarifs à la hausse afin d'équilibrer des comptes sous tension depuis quelques temps déjà : la crainte de l'écroulement du marché de la construction, la sinistralité en augmentation depuis plusieurs années, la multiplication des normes au profit des engagements environnementaux qui ont généré l'utili- ...

Indicateurs Marché

Situation du marché	Capacités de souscription	Evolution des primes	Niveaux de franchises	Primes collectées
				2 milliards € Légère décroissance



... sation de nouvelles techniques pas totalement maîtrisées, les coûts de réparation des sinistres en progression (peu de main d'œuvre, faible disponibilité des matières premières...) et des taux d'intérêt extrêmement faibles qui ne compensent pas les pertes cumulées des assureurs. Fin 2020, nous devrions ainsi voir le marché de l'assurance durcir ses prix que ce soit en polices de chantier ou en polices d'activité. •

Jacques Dectot

Directeur Construction
jdectot@verspieren.com



Philippe Prevot

Directeur Construction
pprevot@verspieren.com



Le marché des assurances Énergies Renouvelables relève ses tarifs

Après 10 ans de baisse tarifaire sous l'effet d'une concurrence accrue des compagnies et du fort développement des acteurs et des chiffres d'affaires sur le secteur des énergies renouvelables, les assureurs opèrent un retournement de marché. Le vieillissement de certains actifs, des installations parfois de moindre qualité et la réduction des actions de maintenance de la part des opérateurs du fait de la baisse des rendements ont contribué à une augmentation des sinistres ces dernières années. Cette sinistralité couplée au déséquilibre du ratio S/P obligent les compagnies à augmenter leurs taux et à relever les franchises. Certaines ont tout simplement cessé d'intervenir sur le marché des ENR. C'est le cas de CNA Hardy et de RSA, deux des plus gros porteurs de risques en Europe qui ont jeté l'éponge en 2019. De nouveaux acteurs sont malgré tout entrés pour diversifier leurs activités. C'est le cas d'Helvetia ou HDI Gerling. Ils suivent cependant les tendances à la hausse appliquées par les acteurs déjà en place (Gothaer, Axa ou MMA). Les augmentations tarifaires sont plus significatives pour le photovoltaïque que pour l'éolien, qui reste un marché plutôt stable.

Les opérateurs du photovoltaïque sont confrontés depuis le début de l'année 2020 à un resserrement des conditions de souscription en RC décennale et DO. Ils restent pénalisés par la forte sinistralité qui a touché leur marché il y a 5 ans et par une mauvaise approche technique des assureurs qui ne tiennent pas compte des évolutions de construction, qui ont pourtant considérablement réduit le risque de sinistre.

Certaines garanties rencontrent un vif succès. C'est le cas de la garantie annulation permis de construire, développée par les équipes ENR de Verspieren et de notre filiale Verspieren Global Markets, qui permet le financement de projet malgré des recours à l'encontre des autorisations administratives.

ASSURANCE CYBER ET FRAUDE

UNE SINISTRALITÉ QUI NE CESSE D'AUGMENTER

Si les erreurs, négligence ou « panne » restent toujours une part non négligeable des causes à l'origine des sinistres, la première est la violation de données sur les dernières années, résultante directe de l'application du RGPD depuis mai 2018. En deuxième position arrivent les atteintes à la continuité d'activité des systèmes d'information et par là même à l'activité des entreprises, illustrées par les attaques de type « ransomware ». Ces dernières se sont multipliées avec la crise sanitaire du fait des conditions de sécurité informatique dégradées des entreprises qui ont dû mettre en place en très peu de temps le travail à distance. Il est donc probable que ce classement ait évolué ces derniers mois.

UN DURCISSEMENT CONFIRMÉ DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE CYBER

Des attaques de grande ampleur ont montré comment un ransomware pouvait causer une interruption d'activité et produire des pertes considérables. La demande des entreprises pour s'assurer en cyber s'accélère alors même que les conditions de souscription se tendent. Les assureurs ont pris ...



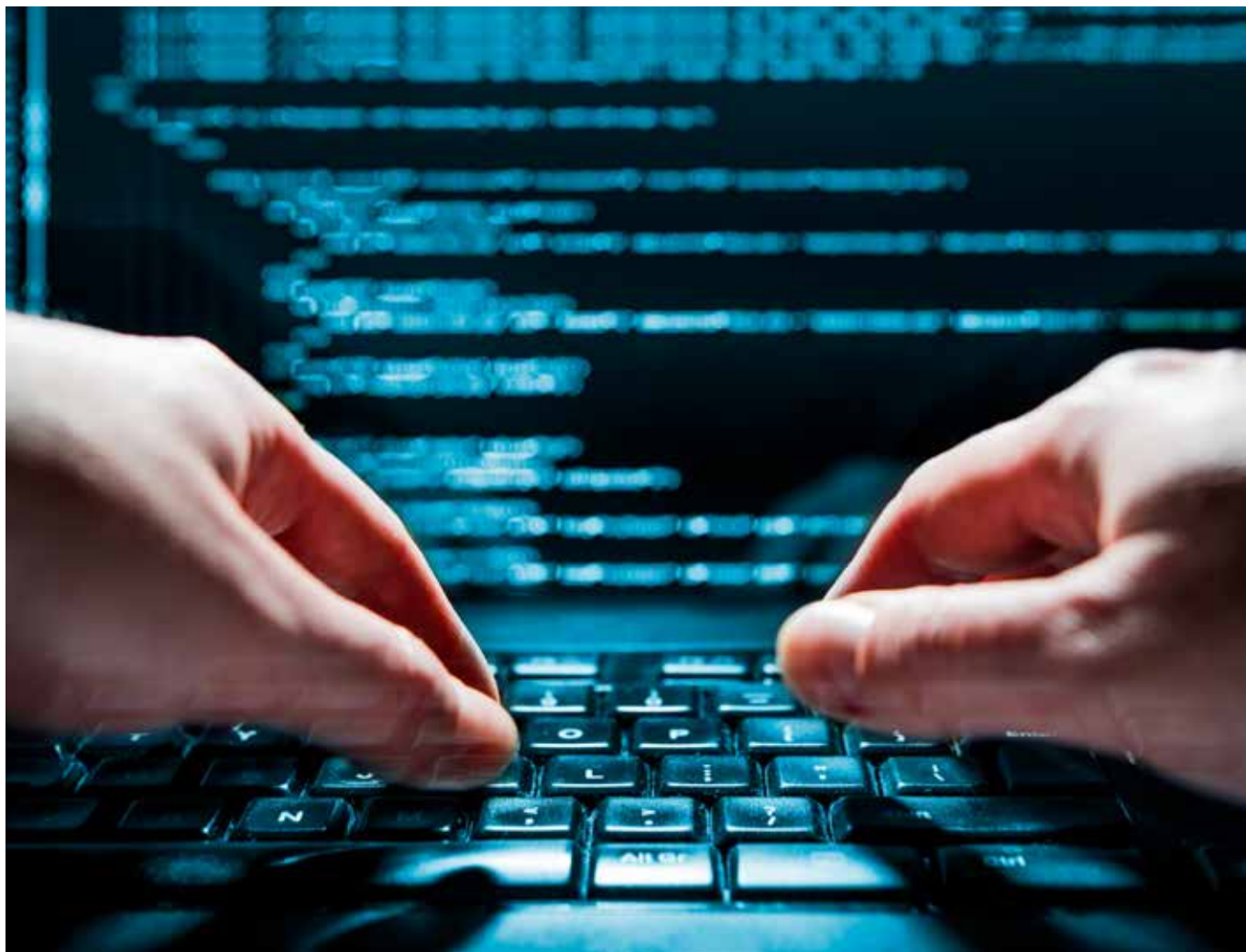
« On assiste à une vraie industrialisation des cyber-attaques. Les hackers multiplient les attaques, demandent des rançons de plus en plus élevées et s'assurent de fournir la clé de cryptage une fois le paiement effectué pour garantir le succès de leurs prochaines attaques. Les demandes de rançons atteignent des sommes supérieures à 10 millions d'euros et les attaques conduisent à plusieurs jours voire plusieurs semaines d'inactivité, d'où une sinistralité qui ne cesse d'augmenter en fréquence et en gravité. »

Yves Fournier

directeur adjoint Grandes entreprises
yfournier@verspieren.com

Indicateurs Marché

Situation du marché	Capacités de souscription	Evolution des primes	Niveaux de franchises	Primes collectées
				80 millions €



... conscience depuis 2018 que sur une même attaque cyber, ils peuvent être impliqués sur plusieurs clients d'où un risque de cumul qui les expose fortement. Pour s'en protéger, la solution choisie est de réduire l'exposition par client et de jouer sur tous les leviers : accentuation de la baisse des garanties qui s'était déjà amorcée en 2019 (-50%), des franchises qui peuvent être multipliées par 5 quel que soit le secteur d'activité du client, une hausse des tarifs plus ou moins importante selon la qualité des risques.

La capacité globale théorique n'est plus un indicateur de la capacité de couverture du marché et ne se reflète nullement dans le placement des risques, en particulier ceux liés à des activités exposées. En effet, en pratique, l'engagement des assureurs est à la baisse et le placement pour des couvertures conséquentes pour les grandes entreprises nécessite de la coassurance et/ou un montage en lignes, pénalisant fortement les budgets de primes. Les assureurs ne veulent plus s'engager, quel que soit le point d'attachement, au-delà de 10 à 15 millions d'euros.

Les compagnies sont en effet très vigilantes et font part de leurs craintes à s'engager pour certaines ac-

tivités ou tailles d'entreprises. C'est le cas pour :

- les grands groupes internationaux qui redeviennent des cibles, malgré leur niveau de sécurité informatique, car ils ont les moyens financiers de payer des rançons plus importantes ;
- le retail et, plus généralement, les activités de e-commerce qui gèrent une grande quantité de données personnelles, financières, etc., et sont donc des cibles privilégiées ;
- le secteur des médias et de la communication.

Les compagnies, afin d'apprécier pleinement la qualité du risque, demandent désormais comment l'entreprise s'organise pour faire face à la crise sanitaire de la Covid-19, les conditions de mise en place du travail à distance, et réalisent un audit pointu des systèmes informatiques avant de s'engager.

Sur un plan tarifaire, les PME se voient encore proposer des offres compétitives car il s'agit souvent de montants forfaitaires. En revanche, les grands comptes et ETI vont connaître des augmentations à deux chiffres pouvant atteindre jusqu'à 50 % et plus en fonction du secteur d'activité, du niveau de sécurité, de la taille de l'entreprise et de la sinistralité.

Les services complémentaires inclus dans les contrats cyber (assistance informatique, aide à la gestion de crise, négociateurs...) sont cependant maintenus avec le même niveau d'accompagnement. La capacité et la qualité des intervenants en gestion de crise, proposés par les assureurs, apparaissent d'ailleurs de plus en plus comme un élément prépondérant dans le choix de l'assureur, en particulier sur la police de 1^{ère} ligne (primary) en cas de montage en lignes.

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE FRAUDE TRÈS AFFAIBLI

La capacité globale théorique du marché de l'assurance en France diminue considérablement. Compte tenu des résultats techniques défavorables et récurrents, d'année en année, sur cette branche (les risques liés à l'usurpation d'identité en sont la première cause), un certain nombre d'assureurs se sont retirés.

La réduction du nombre d'acteurs a bien entendu un effet très défavorable sur la compétitivité tarifaire. Les derniers renouvellements ont fait l'objet de majorations, accentuées pour les entreprises ayant subi des sinistres. Parallèlement, depuis quelques années, les assureurs cherchent à réduire leur exposition en relevant significativement les franchises et en limitant le montant des garanties (pas plus de 5 millions d'euros). C'est particulièrement le cas pour les entreprises de taille importante avec une présence forte à l'international.

Face à ces conditions de souscription, de nombreuses entreprises sont dissuadées de s'assurer en Fraude. Les PME et ETI pouvaient, jusqu'à début 2020, espérer bénéficier des couvertures combinées Cyber et Fraude qui permettaient d'obtenir des conditions plus favorables. Cette approche devient de moins en moins pertinente, il est maintenant rare de trouver un assureur performant sur les deux couvertures. •



FLOTTES AUTOMOBILES

LES ASSUREURS ANNONCENT DES MAJORATIONS CONJONCTURELLES

Bien que les déclarations de sinistre auto aient chuté en mars et avril 2020 et que les assureurs auto, après négociation de nos équipes, aient consenti des efforts, principalement auprès des petites flottes dont les résultats statistiques étaient positifs, la position du marché est d'attendre la fin de l'exercice pour analyser l'impact réel de la pandémie sur les résultats.

Cependant on peut fortement envisager que la tendance à la hausse du marché de l'assurance auto va se poursuivre. Depuis plusieurs années, les assureurs ont revu à la baisse les niveaux d'équilibre attendus en matière de sinistralité. Le S/P d'équilibre est ainsi passé de 80% à 60/65% afin de pouvoir provisionner la survenance d'un sinistre d'intensité. En parallèle, l'épidémie de la Covid-19 a eu des effets sur les autres branches d'assurance des compagnies et ces dernières réfléchissent au global pour équilibrer l'impact de la crise sanitaire. Outre ces éléments, les compagnies tiennent compte également de l'évolution des indicateurs habituels (coûts de réparation, coûts des sinistres corporels...), or ces derniers ne cessent d'augmenter depuis plusieurs années du fait de la conjoncture économique, des véhicules de plus en plus élaborés et de l'intensité des accidents.

Certains assureurs de référence ont d'ores et déjà annoncé des majorations de conjoncture comprises entre 10 et 15% et des augmentations de budget, y compris sur des comptes non déficitaires (mais avec

un ratio S/P supérieur à 60%). Les compagnies MMA, SMACL, HDI, du fait d'une stratégie de long terme, demeurent bien positionnées. Les hausses sur leur portefeuille sont donc davantage maîtrisées. Elles resteront cependant très vigilantes, notamment sur les flottes supérieures à 400 véhicules pour lesquelles la sinistralité peut rapidement exploser.

Les activités sensibles (location de véhicules, transport public de marchandises) sont toujours écartées du marché avec très peu d'acteurs qui acceptent de se positionner. Seul Helvetia, référence en transport et logistique, qui arrive sur le marché de l'assurance Flotte automobile, devrait se positionner sur les risques TPM pour des petites flottes.

AUTO-ASSURANCE ET PRÉVENTION : DEUX LEVIERS À ACTIONNER

Le rattrapage brutal opéré par les compagnies nécessitera des négociations de nos équipes pour lisser la hausse dans le temps. Côté entreprises, nous vous inciterons à actionner plusieurs leviers. La prévention aux risques routiers en est un, lorsque votre sinistralité le justifie. Les assureurs seront plus que jamais attentifs sur ce point, même s'il est vrai qu'ils attendent que les résultats soient visibles pour agir sur les primes.

L'auto-assurance est également une solution à envisager. Certains postes sont à privilégier tels que les bris de glace, ainsi que le vol des effets et objets personnels par exemple. L'analyse des statistiques sur plusieurs années permet d'identifier les coûts et l'écono-

EVOLUTION DES COÛTS DE RÉPARATION 1^{ER} TRIMESTRE 2020 COMPARÉS AU 1^{ER} TRIMESTRE 2019

Réparation	Pièces de rechange consommées	Coût horaire moyen de la main-d'œuvre	Coût des ingrédients peinture de réparation-collision
+4,6%	+5,6%	+ 2,3 %	+ 3,9 %

(Source : SRA)



D'après une étude de la Fédération française de l'assurance, le ratio de sinistralité des flottes automobiles est de 86% contre 71% pour l'ensemble du marché de l'assurance auto. En effet, la sinistralité automobile en entreprise a explosé ces dernières années et est même devenue la principale cause d'accident du travail.

mie réelle à réaliser. En parallèle, un montage avec de la conservation (franchise plus élevée) pourra avoir un impact quasi immédiat sur les budgets.

DES GARANTIES QUI DOIVENT TENIR COMPTE DE L'ÉVOLUTION DES FLOTTES

La loi sur les nouvelles mobilités a engagé les entreprises à verdir leur flotte, grâce à des véhicules à énergie électrique ou à hydrogène. Sont concernées les flottes d'entreprises publiques, privées, taxis et VTC. Les mesures préconisées par la loi ne concernent que les entreprises de plus de 50 salariés, mais ce périmètre pourrait être étendu aux plus petites structures. La première échéance est fixée au 1^{er} janvier 2022 : les flottes de plus de 100 véhicules doivent verdir 10% de leur parc, pour atteindre un parc vert à 50% au 1^{er} janvier 2030. Bien que la pandémie ait ralenti les investissements dans les infrastructures nécessaires à l'utilisation des véhicules électriques ou hybrides (bornes de chargement notamment), les entreprises devraient d'ici quelques mois poursuivre le verdissement de leur flotte. Côté assurance, les contrats flotte automobile in-

cluent la prise en charge des sinistres qui peuvent survenir sur la batterie, que le véhicule soit la propriété de l'entreprise ou en location longue durée.

D'autres tendances adoptées par les flottes sont à suivre avec attention. L'autopartage notamment mais aussi les réflexions actuelles des entreprises sur la mise en place de flottes de vélos ou trottinettes. Avec le coronavirus, ces modes de transport ont explosé, tout particulièrement pour les trajets domicile-travail. Les sinistres corporels pouvant être très graves, il y a peu d'évolutions en matière de garanties. Seule la garantie conducteur devrait prochainement être déplafonnée et devenir obligatoire dans les contrats d'assurance des flottes d'entreprises. •

Matthieu Carrigue

Directeur Flottes automobiles
mcarrigue@verspieren.com



Indicateurs Marché

Situation du marché	Capacités de souscription	Evolution des primes	Niveaux de franchises	Primes collectées
	=			20 milliards €

MARCHANDISES TRANSPORTÉES



PAS DE HAUSSE TARIFAIRE GÉNÉRALISÉE... POUR LE MOMENT

Alors que quelques leaders du marché avaient commencé fin 2019 à muscler leurs conditions de souscription en restructurant leur portefeuille, certains assureurs ont annoncé une majoration conjoncturelle au 1^{er} janvier prochain et d'autres, la mise en place de primes minimum pour les affaires nouvelles. Tous n'ont pas adopté ce type de stratégie mais il est trop tôt à ce jour pour savoir si d'autres acteurs les suivront ou pas.

En effet, la sinistralité du marché due à la crise des Gilets jaunes, la grève des dockers, la pandémie de la Covid-19 et à la récente explosion sur le port de Beyrouth, a impacté l'ensemble des assureurs transport. La crainte de mouvements sociaux dans les prochains mois ne tend pas à les rassurer. Nous ne pouvons donc pas exclure aujourd'hui un dur-

cissement général du marché de l'assurance Transport pour les renouvellements 2021. Le segment du Middle Market semble cependant échapper à cette tendance.

Outre la forte sinistralité, les assureurs redoutent également une baisse des primes encaissées. En effet, les chiffres d'affaires des entreprises assurées sont en baisse et bon nombre d'entre elles ont réduit leurs flux de transport. Selon l'OMC*, le commerce mondial a reculé de 3% au 1^{er} trimestre 2020 puis de 18% au 2^e trimestre. L'activité repart légèrement depuis mais ne compensera pas les pertes de chiffre d'affaires des mois passés dans de nombreux secteurs d'activité.

Le marché risque donc de se durcir avec des assureurs qui réorienteront leur portefeuille en fonction de la sinistralité et de choix stratégiques sur certains risques.

* Communiqué de presse de l'OMC du 22 juin 2020.



UN DURCISSEMENT DES CONDITIONS DE SOUSCRIPTION

Les conditions de souscriptions seront resserrées, avec pour conséquence la hausse des franchises, des extensions de garanties qui seront plus difficiles à obtenir et systématiquement sous-limitées, des difficultés croissantes à négocier des participations-bénéficiaires ou des contrats de durée (LTA).

Le marché travaille à une rédaction plus précise de l'exclusion de la pandémie et de ses conséquences, notamment indirectes. Seront particulièrement visés les frais supplémentaires de transport (déchargement-rechargement, manutention, acheminement...) qui ont pu être sollicités pendant la crise de la Covid-19 et qui ne seraient ainsi plus pris en charge à l'avenir. Certains assureurs ont néanmoins d'ores et déjà lancé leur propre clause et l'imposent pour les renouvellements au 1^{er} janvier prochain.

Les compagnies encadrent de plus en plus les souscriptions en les soumettant plus régulièrement à des accords internes entraînant ainsi un allongement des délais de réponses.

L'INTERNATIONAL EN VIGILANCE RENFORCÉE

Les régimes de « sanctions internationales » continuent de se durcir en raison de la situation géopolitique mondiale de plus en plus instable et un protectionnisme qui se répand.

Les assureurs renforcent leur vigilance sur les programmes internationaux : l'encadrement de ces programmes et le respect de la compliance font plus que jamais l'objet d'une attention particulière. •

Bénédicte Jobert

Directrice Transport
et Marchandises transportées
bjobert@verspieren.com



Indicateurs Marché

Situation du marché	Capacités de souscription	Evolution des primes	Niveaux de franchises	Primes collectées
	=			1,5 milliard €

RISQUES FINANCIERS

FINANCEMENT

LE MARCHÉ DU CRÉDIT AUX ENTREPRISES CANNIBALISÉ PAR LE PRÊT GARANTI PAR L'ÉTAT

Pour faire face au choc économique lié à la crise du coronavirus, le gouvernement français a mis en œuvre un dispositif sans précédent pour apporter les financements nécessaires aux entreprises confrontées à la baisse d'activité : les prêts garantis par l'État (PGE). Le dispositif a connu un démarrage lent du fait des délais d'instruction relativement longs et des conditions plus drastiques qui étaient imposées. Mais il a su trouver sa vitesse de croisière et dès fin septembre 2020, 580 000 sociétés, tous secteurs confondus, en avait déjà bénéficié pour un montant total de 121,2 milliards d'euros, dont 117 milliards d'euros

Le prêt garanti par l'État

Le prêt garanti par l'État (PGE) est un dispositif exceptionnel de garanties permettant de soutenir le financement bancaire des entreprises, à hauteur de 300 milliards d'euros. Il est ouvert à toutes les entreprises jusqu'au 31 décembre 2020 quelles que soient leur taille et leur forme juridique. Le montant du prêt peut atteindre jusqu'à 3 mois de chiffre d'affaires 2019 ou 2 années de masse salariale pour les entreprises innovantes ou créées depuis le 1^{er} janvier 2019.

Le PGE est composé d'un emprunt d'un an à 0,25 % avec différé d'amortissement. À l'issue de cette première année, l'emprunteur peut décider de rembourser intégralement ou partiellement l'emprunt. Il peut aussi étaler les remboursements sur une période entre 1 et 5 ans, avec un nouveau taux d'intérêts calculé en fonction de la durée et du risque. Bercy s'est engagé sur un plafonnement des taux à 3 %.

ros de prêts accordés à fin juillet. Seules les entreprises qui rencontraient déjà des difficultés avant la crise sanitaire ont essuyé des refus.

Le PGE, bien que d'une grande aide pour les entreprises, ne fait que repousser la crise économique. De nombreuses sociétés vont devoir faire face au mur de la dette avec des reports d'échéances et de cotisations qui vont se présenter au même moment : échéance du PGE à la fin de la première année (à compter de mars 2021), report des échéances bancaires (les banques et établissements financiers, ont décalé des échéances jusqu'à 6 mois), report des charges et cotisations sociales.... Le marché traditionnel du crédit aux entreprises a été totalement cannibalisé par le PGE aux 2^e et 3^e trimestres 2020. C'est seulement depuis le mois de septembre qu'il retrouve doucement sa place mais avec des conditions d'acceptation durcies. Bien que les banques maintiennent les montants prêtés, leurs capacités financières étant stable à l'inverse de la crise de 2008, elles auront tendance à prendre moins de risques qu'avant la Covid-19. •

AFFACTURAGE

LES FACTORS DURCISSENT LE TON

Alors que le marché de l'affacturage (ou « factoring ») connaissait une croissance annuelle de 7 à 19% depuis 2010, il se trouve face à un défi : le PGE. Il constitue, incontestablement, un apport de trésorerie supplémentaire, avec des conditions attractives, venant en concurrence directe des autres sources de financement du BFR, dont la mobilisation des créances (même si l'on sait qu'un prêt moyen terme a souvent vocation à financer des investissements).

Un regain d'intérêt pour l'affacturage devrait cependant être constaté dès la fin de l'année 2020. En effet, la majorité des entreprises ayant bénéficié du PGE ont été durement affectées par la crise sanitaire en



En France, 70% des dirigeants déclarent que les délais de paiement clients sont le facteur les ayant le plus négativement affecté en mars et avril 2020. Et depuis que la crise est apparue, ils ne sont que 31 % à déclarer être « complètement prêts » à faire face à des incidents de paiement, signe d'une trésorerie déjà fragilisée,

source Euler Hermes.

termes d'activité et de rentabilité. Elles ont également profité de report de charges sociales/fiscales (35 milliards d'euros) et d'échéances et ne présentent ainsi pas les caractéristiques d'une capacité à rembourser rapidement l'engagement. Il est donc fortement prévisible que leurs comptes annuels soient triplement affectés par une baisse du chiffre d'affaires, de la rentabilité et lestées d'un endettement supplémentaire. Ces conditions renforçant de surcroît la

L'affacturage demeure une source originale de financement

Il procure une ligne de financement basée sur l'actif circulant qui n'impacte pas la capacité d'autofinancement et d'endettement. Et pour le prêteur, il présente l'avantage d'une contrepartie en fonds propres moindre que celle prévue par la réglementation Bâle III pour les concours bancaires. Il participe pleinement au financement du crédit inter-entreprises et demeure une solution robuste de financement de l'activité de 40.000 entreprises en France pour un encours de l'ordre de 350 milliards d'euros.

menace d'une réduction ou d'une disparition de leur crédit-fournisseur par défiance de leur fournisseur ou de son assureur-crédit. Clairement, ces sociétés, si elles disposent d'un contrat d'affacturage, veilleront à le conserver et solliciteront davantage de financement qu'auparavant.

C'est la fonction « gestion du compte client » (relance, encaissement et imputation des règlements) incluse dans les contrats d'affacturage, qui va retrouver de l'intérêt aux yeux des entreprises. Celles qui n'étaient pas au factor auront tout intérêt à étudier ce levier supplémentaire pour soutenir le BFR né de la reprise et couvrir les décalages de charges, d'échéances et d'amortissement du PGE. Il en ira de même a fortiori pour les entreprises qui se sont vues refuser l'accès au PGE. L'affacturage, si elles y sont éligibles, constitue une réelle opportunité pour satisfaire leur vif besoin de trésorerie sans que leur signature ne soit pénalisante.

Cette orientation du marché a émergé cet automne et s'intensifie avec les publications des comptes 2020. Les factors se montrent plus sélectifs et demandent davantage de garanties. À noter que le plan de relance intègre désormais le financement par l'affacturage des commandes. Certaines compagnies majeures ont exprimé leur recentrage sur les dossiers les plus solides, d'autres manifestent le souhait de pricer à la hausse. •



ASSURANCE CRÉDIT

LES ASSUREURS CRÉDIT ANTICIPENT UNE HAUSSE DE LA SINISTRALITÉ

Dès le début de la crise sanitaire, et contrairement à ce que nous avons constaté lors de la crise économique fin 2008-2009, la première réaction des assureurs crédit a été d'apporter de la souplesse à un grand nombre de contrats, en décalant notamment des échéances contractuelles pour éviter des déclarations trop hâtives en termes de sinistre, et éviter ainsi « un effet domino » redouté.

Pour autant, les prévisions en termes de sinistralité sont inquiétantes (+20% en France en 2020 et +25% au niveau mondial) et des secteurs entiers, comme le commerce de détails, l'hôtellerie-restauration, le transport aérien ou le monde du spectacle, doivent très vite se réinventer pour regagner en productivité. Le marché est donc sous tension. Les assureurs crédit ont été sollicités pour de nouveaux programmes de protection du poste client, par des sociétés qui n'en disposent pas ou qui cherchent à structurer un peu plus leur politique de Credit Management.

Pour accompagner les assureurs crédit, la majorité des États européens ont mis en place des mécanismes de réassurance publique. La France a répondu en mettant à disposition une capacité de

15 milliards d'euros qui s'est déclinée à travers trois produits d'assurance complémentaire appelés CAP, CAP+ et CAP Export, qui ont permis de répondre avec des solutions immédiates pour les « risques » les plus sensibles. Le CAP avait déjà fait ses preuves pendant la crise financière de 2008-2009 et était probablement le dispositif le plus rapide à mettre en place en 2020 pour faire face à la brutalité de la crise sanitaire et économique. Il y a cependant un risque que ce dispositif se révèle insuffisant dans la durée, et il a été largement complété par le CAP dit « Relais » qui réassure les assureurs crédit à hauteur de 75% en 2020 ; ceci afin de stabiliser autant que possible le crédit inter-entreprises et redonner ainsi un minimum de visibilité, en imaginant une reprise progressive de l'activité. Ce mécanisme est totalement transparent et sans surcoût pour les assurés.

Pour autant, la majorité des assureurs crédit ont restreint leurs capacités de souscription, et cela sera le cas tant que le marché n'a pas de visibilité sur la fin de la crise. Nous constatons un réel durcissement des conditions particulières dans les contrats, qui se traduit par une hausse des taux de primes alors que nous étions sur une tendance baissière depuis 2013. Le prix du risque a en effet augmenté et les assureurs crédit anticipent une augmentation de la sinistralité. Plus que jamais, notre rôle est d'anticiper les négociations en amont pour accompagner nos clients dans leur stratégie. Nos équipes s'adaptent à chaque situation personnelle pour proposer la solution la plus pertinente. ●

CAUTION

RÉ-OUVERTURE DES SOUSCRIPTIONS AVEC PRUDENCE

Pendant la crise sanitaire, le marché caution a immédiatement réagi. Certains assureurs caution ont stoppé net les souscriptions et ont effectué une sélection dans leur portefeuille pour les contrats à échéance. Les contrats d'entreprises fragilisées ou ceux délivrés dans le secteur de la construction, qui a connu la fermeture de quasi tous les chantiers, étaient particulièrement visés.

Alors que le contexte actuel fait progresser les besoins de cautions de marché (caution sur acompte, caution de bonne fin, garantie de paiement...) notamment dans les secteurs de la construction, des énergies renouvelables ou encore du travail temporaire, le marché reste encore très prudent. La durée indéterminée de la crise, son ampleur, ainsi que les situations disparates d'une entreprise à l'autre et d'un secteur à l'autre, font craindre de nombreuses défaillances en France et au niveau mondial.

Les assureurs intervenant dans le secteur de la caution se montrent plus vigilants sur les nouvelles demandes d'émissions, tant sur leur portefeuille qu'en acquisition de nouveaux comptes. Ils resserrent temporairement leurs critères de sous-

cription pour les nouveaux dossiers en se concentrant principalement sur les comptes bien notés et demandent de plus en plus d'éléments qui démontrent que l'entreprise a pris des mesures de gestion spécifiques pour adapter ses opérations et sa stratégie à la crise. Sur les comptes en portefeuille, les émissions de garanties sont également scrutées plus attentivement.

Les cautionnés présentant des risques de défaut trop importants sont tout simplement écartés. Certains secteurs d'activités rencontrent aujourd'hui de grandes difficultés pour accéder au marché de la caution (les voyageurs ou promoteurs immobiliers de taille modeste notamment) et risquent d'être dans l'incapacité de travailler.

Dans ce contexte très tendu, les courtiers jouent un rôle essentiel pour comparer les offres, préparer des dossiers qui rassureront les compagnies et négocier les garanties. •

Vincent ROUSSEL

Directeur associé

Verspieren Credit & Finance

v.rousseau@verspierencreditfinance.com



Les cautions assureurs : une alternative solide

De nombreuses entreprises ont besoin d'une caution pour exercer leur activité. Les cautions légales ou de marché placées auprès des banques obèrent leur capacité d'emprunt d'autant plus avec le recours massif actuel au PGE et bloquent ainsi leur développement. Une ligne de caution est analysée comme une ligne de crédit par la réglementation bancaire. De ce fait, le marché bancaire est de plus en plus restrictif sur les cautions. Pour obtenir de nouvelles disponibilités, le marché de la caution via des assureurs est une alternative solide, quel que soit type de caution recherchée. Il représente aujourd'hui plus de 10% des cautions délivrées en France.



RISQUES POLITIQUES

UN MARCHÉ LARGEMENT SOLlicitÉ PENDANT LA CRISE SANITAIRE

Le marché de l'assurance des risques politiques a été bien plus secoué par la pandémie de la Covid-19 que par les événements géopolitiques qui rythment habituellement les placements : tensions commerciales entre la Chine et les États-Unis, les conflits au Moyen-Orient, et notamment au Yémen, en Syrie, ou encore en Arabie Saoudite et en Iran et le ralentissement du commerce mondial qui devrait s'intensifier dans les prochains mois.



« De nombreuses entreprises, dès le mois de mars, ont dû stopper leurs activités suite aux fermetures de frontières décidées par les gouvernements. Toutes les entreprises qui le pouvaient ont activé leurs garanties risques politiques, faisant exploser la sinistralité potentielle pour 2020. Toutefois, comme l'interruption d'activité a été relativement brève pour la très grande majorité des cas, les assureurs risques politiques ne devraient pas être trop sollicités au final. »

Xavier Monsaingeon

Directeur de Platus

xavier.monsaingeons@platus.eu

En effet, les polices de risques politiques ont été largement sollicitées pendant la crise sanitaire, celles-ci garantissant tout arrêt d'activité lié à une décision des autorités d'un pays, et donc implicitement la pandémie de la Covid-19.

UNE SÉLECTION PLUS FORTE DES COMPAGNIES

Depuis cet épisode, tous les assureurs, sans exception, excluent de leurs garanties risques politiques toute décision des autorités gouvernementales suite à épidémie.

Les assureurs sont extrêmement prudents. Ils sont encore dans l'incapacité d'estimer les effets « secondaires » de la crise sanitaire et craignent une crise systémique qui viendrait augmenter le risque de défaillance des entreprises du privé et le risque de déclenchement de mouvements sociaux.

Bien que les capacités restent stables, dans pareil contexte, les assureurs sont encore plus sélectifs pour s'engager sur de grosses lignes, et restreignent encore davantage leur appétit pour les risques du privé. En termes de durée d'engagement, là aussi la stabilité est de mise : jusqu'à 15-20 ans pour les risques politiques purs et de non-paiement par des acheteurs publics, 10-15 ans pour les risques de carence financière d'acheteurs privés, et 5-7 ans pour le terrorisme et la violence politique.

DES ACTEURS STABLES ET TOUJOURS AUSSI NOMBREUX

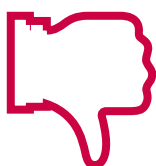
Les trois principaux assureurs crédit à court terme, Euler Hermès, Coface et Atradius, sont très contraints sur les risques commerciaux. Bien qu'il n'y ait pas eu de nouvel entrant significatif sur le marché, les acteurs qui y opèrent sur le marché sont nombreux, notamment au sein du Lloyd's. Les gros placements restent donc possibles, avec toutefois, un rapport de force un peu déséquilibré en raison du faible taux d'acceptation des dossiers (25 % en moyenne) et des taux de prime à la hausse (+ 10 % en moyenne). •



Chiffres clés

Les capacités du marché sont supérieures à 2 millions de dollars US sur les risques politiques purs et de non-paiement par des acheteurs publics, supérieures à 1,5 millions de dollars US sur les risques de carence financière d'acheteurs privés, et supérieures à 3 millions de dollars US pour le terrorisme et la violence politique (capacités maximales par opération).

**Situation
du marché**



**Capacités
de souscription**



**Evolution
des primes**



AÉRONAUTIQUE ET SPATIAL

AÉRONAUTIQUE

UNE HAUSSE TARIFAIRE QUI SE DURCIT

Le retournement de situation du marché aéronautique que nous avons relevé en 2019 (après 15 ans de baisse continue), se confirme et la hausse des taux s'est encore accentuée à la fin du 1^{er} semestre 2020, lors des renouvellements.

Le secteur aéronautique se porte mal du fait de la pandémie avec des baisses de chiffre d'affaires estimées entre 30 et 40% pour de nombreux acteurs, sous-traitants aéronautiques notamment. Il est clair aujourd'hui qu'un ralentissement de l'activité aérienne, au moins pour les 18 prochains mois, est inévitable. Quand ils ne reportent pas la révi-

sion de prime au prochain exercice, les assureurs ajustent timidement les primes. Mais la baisse n'est pas proportionnelle à la chute du chiffre d'affaires que connaissent les entreprises. Les taux d'augmentation annoncés en début d'année, de l'ordre de +30 % sont donc globalement maintenus. Le souhait de retrouver une rentabilité financière, perdue depuis de nombreuses années sur ce segment, reste une priorité. En effet, les taux commerciaux ont surclassé trop longtemps les taux techniques.

LA MAUVAISE SANTÉ DU SECTEUR FAIT CRAINdre UNE SINISTRALITÉ D'INTENSITÉ

Même si la sinistralité est mécaniquement en baisse, les compagnies d'assurance craignent toujours le sinistre d'intensité. La recrudescence potentielle des impayés sur la fin de l'année 2020 et en 2021 et la non-solvabilité de certains acteurs suite à la Covid-19





Perte de licence : un volume de primes à la baisse

Après la disparition d'XL Airways et d'AIGLE AZUR à l'automne 2019, la crise sanitaire et l'arrêt des vols ont engendré des plans de départs volontaires et/ou des licenciements secs dans diverses compagnies aériennes. Cela n'a pas d'impact sur le risque en lui-même mais rapidement, le volume global de primes va diminuer.

est une appréhension supplémentaire. Toujours dans un souci de sécurisation de leur exposition, les assureurs demandent plus fréquemment de la coassurance sur des affaires qui étaient portées à 100% les années précédentes. Les Long Term Agreements (LTA) deviennent exception et les circuits décisionnels sont beaucoup plus complexes chez certains assureurs, au détriment de la réactivité.

UN MARCHÉ EN MOUVEMENT

Alors que certains acteurs s'étaient déjà retirés du marché en 2019, on constate cette année que le marché de Londres, incontournable jusqu'alors, se tarit et est concurrencé par des compagnies d'Europe continentale ayant des capacités intéressantes

et des ratings qui sécurisent les placements. En France, La Réunion Aérienne et Spatiale accueille depuis le 1^{er} janvier 2020 un nouvel assureur à son tour de table. SMA rejoint ainsi le GIE en lieu et place de SCOR. De son côté, AXA-XL poursuit sa réorganisation suite à la fusion des deux entités. •

Laurent HAUMONT

Directeur de SAAM

Verspieren Group

lhaumont@saam-assurance.com



Indicateurs Marché

Situation du marché	Capacités de souscription	Evolution des primes	Niveaux de franchises
			



SPATIAL

UNE SITUATION DIFFICILE À TENIR POUR LES COMPAGNIES

Les gros revers connus en 2019 par les assureurs ont fortement fragilisé le marché. Parmi les éléments ayant eu un impact important, on notera l'échec de la mission VEGA, qui a engendré près de la moitié de la totalité des pertes de l'année. Avec une sinistralité totale de plus de 800 millions d'euros pour 2019, le ratio sinistre à prime (S/P) a été considérablement déséquilibré.

On connaît une situation relativement similaire à ce qui s'était passé en 1998. Après plusieurs années de baisse des taux de primes, une forte sinistralité avait généré un retrait d'acteurs majeurs et un retournement du marché caractérisé par une hausse tarifaire brutale, qui s'était maintenue pendant plusieurs années. Le scénario semble se répéter. Après 15 ans de baisse et face à la multiplication des sinistres en 2019 et ces derniers mois (notamment l'échec du lancement du satellite indonésien Palapa-N1/Nusantara 2), la situation est désormais difficile à tenir pour les compagnies.

La tendance tarifaire est donc à la hausse avec des primes multipliées par deux ou par trois quels que soient les acteurs. Nous avons constaté des augmen-

tations des taux d'assurance sur les trois premiers mois de l'année 2020 de +75 % pour le « lancement + 1 an » et de +100 % pour la « vie en orbite ».

Outre le déséquilibre financier des assureurs, cette hausse brutale, qui va se maintenir pendant plusieurs mois, s'explique aussi par les délais qu'ont subi certains projets suite aux retards de programmes de lancement puis à la Covid-19. Ils vont nécessairement décaler l'acquisition des primes basées sur les souscriptions des années 2018, 2019 et début 2020.

Le prix reste le levier prioritaire activé par les compagnies. Les conditions d'assurance, même si elles restent relativement stables pour le moment, risquent d'évoluer par la suite.

DES CAPACITÉS QUI SE RÉDUISENT

Les capacités réelles ou « travaillantes » des compagnies sont souvent en deçà de celles présentées officiellement. Les assureurs encore présents sur le marché ont réduit la voilure et les leaders historiques ont une politique de souscription très prudente car ils sont sous contrainte des autres marchés sur lesquels ils opèrent et qui présentent aussi des résultats déficitaires. Une demande sensible de réassurance similaire à la situation de 1999 - 2000 pourrait apparaître y compris peut-être des rachats de portefeuille d'acteurs en difficulté.

LES NANO-SATELLITES ET LES CONSTELLATIONS OBLIGENT LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE À S'ADAPTER

On voit malgré tout de nouveaux acteurs arriver sur le marché avec un appétit aux risques plus important. N'ayant pas subi les pertes des dernières années, Ils pourraient proposer des conditions de souscription plus intéressantes.

La miniaturisation des objets spatiaux se développe toujours plus dans les projets du secteur spatial. Pour répondre à un besoin spécifique de ces nouveaux acteurs, des projets de centre de lancement de nano-satellites sont à l'étude dans le monde et notamment en Europe où un certain nombre d'États envisagent d'installer des systèmes de lancement pour petits satellites. Cette tendance n'échappe pas à la communauté des assureurs qui analyse les opportunités commerciales associées. Cependant, ces derniers, ne disposant pas du recul nécessaire sur l'expérience en orbite et la fiabilité des systèmes, hésitent encore à fournir des couvertures d'assurance notamment en vie en orbite pour les nano-satellites.

Face au développement des constellations de satellites (beaucoup de projets avec des satellites de 100 à 150kg), les assureurs doivent aussi s'adapter. Là où les satellites traditionnels s'assuraient à l'unité, les constellations requièrent une vision plus globale du risque, intégrant la notion de « fiabilité système mis-

sion », et imposant de concevoir des programmes d'assurance structurés pour l'ensemble de la constellation. Ces derniers introduisent des critères différents en matière de risque et de couvertures : système perméable à un nombre donné de perte de satellites unitaires, risques de pannes sérielles plus fréquents, risques de collisions...

Nous sommes dans un marché en pleine mutation depuis quelques années. Les compagnies, confrontées à cette évolution rapide, sont contraintes de s'adapter afin d'apporter de nouvelles solutions. D'autant plus que le développement de nouveaux acteurs privés aux États-Unis et en Chine et de nouveaux systèmes spatiaux, notamment en Europe avec Ariane 6 et VEGA C, augmentent la diversité des risques et la difficulté pour les évaluer. On assiste à une diminution des risques techniques considérés comme « standards » par les assureurs et donc à une réduction de la matière assurable associée. Les perspectives à moyen et long terme restent, quant à elles, intéressantes et riches en opportunités pour les acteurs agiles qui sauront s'adapter et proposer des solutions innovantes à leurs clients. •

Ludovic ARNOUX

Directeur de clientèle
aéronautique et espace
larnoux@verspieren.com



SPORT ET ÉVÉNEMENTIEL

Le secteur de l'événementiel et celui du sport ont été particulièrement touchés par la crise sanitaire de la Covid-19 avant même le début du confinement. La liste des événements reportés ou annulés en France et à l'étranger, au cours de l'année 2020, est longue et risque encore de s'allonger dans les prochains mois. La crise sanitaire aura un effet plus dévastateur que les actes de terrorisme que nous avons connus entre 2015 et 2018. On peut craindre une réduction massive des acteurs de l'événementiel, une mise en difficulté des clubs sportifs, et un marché qui pourrait souffrir pendant plusieurs années.

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE ANNULATION SOUS PRESSION

Le marché de l'assurance annulation s'en trouve directement impacté et la tendance à l'augmentation des taux se poursuit, passant de 0,8% en moyenne à 1,40%. Cette hausse pourrait encore se poursuivre si les grands événements sportifs reportés en fin d'année 2020 sont finalement annulés pour de bon. Bien entendu, les garanties annulation souscrites depuis la reconnaissance par l'OMS de la Covid-19 en tant que pandémie, excluent d'office toute sinistralité liée au coronavirus, ou à une épidémie plus largement.



On constate également la suppression, pour les nouvelles affaires et les renouvellements, des bonifications pour non sinistre qui s'appliquaient traditionnellement. 100% de la prime doit désormais être payé. S'agissant des capacités, le marché français reste stable avec de plus en plus de capacités trouvées à Londres auprès des Lloyd's. Même si de gros acteurs réduisent la voilure ou ferment complètement la possibilité de souscrire depuis la crise sanitaire, les gros-sistes maintiennent leurs garanties et proposent des garanties temporaires.

Indicateurs Marché

Situation du marché	Capacités de souscription	Evolution des primes
		

Chiffre clé

La baisse du chiffre d'affaires du secteur de l'événementiel sur 2020 est estimée à -50 % soit près de 2,2 milliards d'euros, avec une période de mars à juillet en inactivité totale et une reprise lente et partielle à partir de septembre.



La mauvaise santé économique du secteur de l'événementiel et du monde du sport va certainement générer une concentration du marché annulation qui s'accompagnera indéniablement d'une hausse des prix dans les années à venir.

La crise sanitaire qui a mis à mal les trésoreries des organisateurs d'événements et la crainte de mouvements sociaux qui pourraient venir perturber la tenue de congrès et séminaires dans les prochains mois, incitent les spécialistes de l'événementiel à se pencher davantage sur la question de l'assurance annulation, même s'ils ont conscience que la pandémie est exclue. C'est tout particulièrement le cas pour ceux qui opèrent auprès des entreprises et qui doivent respecter l'obligation de conseil auprès de leurs clients.

LA GARANTIE CYBER SUPPRIMÉE DES CONTRATS ANNULATION

La majorité des compagnies a décidé de rendre impossible le rachat de l'exclusion attaques cyber dans les contrats annulation. Celles qui le maintiennent n'hésitent pas à majorer les primes de 20 à 40%. Les compagnies craignent, d'une part, des attaques cyber sur des événements majeurs qui gèrent un nombre important de données. Et d'autre part, elles ont pris conscience de leur exposition en cas d'attaque et tentent de la maîtriser en réduisant leurs engagements.

DES CAPACITÉS EN HAUSSE POUR LE RISQUE ATTENTAT

Pour le risque attentat, les capacités redeviennent de plus en plus importantes et l'on trouve des garanties à des prix compétitifs, sauf pour les gros événements, notamment les plus médiatisés, qui restent une cible pour les terroristes. Pour ces derniers, il est nécessaire de souscrire des contrats spécifiques.

UNE TENDANCE STABLE EN RESPONSABILITÉ CIVILE

En Responsabilité civile, les taux restent stables ou légèrement à la hausse pour des comptes sinistrés ou fragiles. Certaines fédérations sportives peuvent craindre un nombre de licenciés en baisse pour la saison 2020-2021 et voir l'équilibre de leurs programmes d'assurance licenciés ébranlé. C'est tout particulièrement le cas des sports de plein air dont la pratique n'oblige pas forcément à se licencier (course à pied, vélo, basket-ball, voile, ski...). ●



« Nombreux sont les acteurs qui souhaitent garantir leurs événements à 100% en annulation. Bien que le nombre de guichets de souscription ait diminué, nous parvenons à placer leurs risques, que l'événement se passe à huis clos ou qu'il respecte les jauges autorisées par le gouvernement. »

Jean-François Rebut

directeur adjoint du pôle Risques spéciaux
jrebut@verspieren.com

INDIVIDUELLE ACCIDENTS

LE MARCHÉ EN FORTE CHUTE

Les deux mois de confinement dus à la pandémie de coronavirus, suivis de la fermeture de la plupart des frontières internationales, ont stoppé net tous les déplacements professionnels. L'ensemble des contrats «Missions» en est impacté et la plupart des entreprises a réclamé un ajustement des assiettes de primes (celles-ci reposant sur le nombre annuel de missions, la durée moyenne de chacune et leurs destinations). L'organisation des réunions, conférences, congrès... à distance remet aussi à plat les politiques de déplacements des entreprises sur le long terme.

Les plus gros assureurs, ceux qui ont le plus à perdre (Chubb, AIG, AXA XL, Allianz...) vont durcir leurs tarifications pour compenser les baisses de primes et tentent de porter la concurrence sur le terrain des garanties et du service. Les plus petits acteurs (HDI, Tokio Marine Kiln, GSL/Groupama...), à l'inverse, tentent de récupérer les clients insatisfaits en proposant de meilleures conditions tarifaires en dépit d'une volonté déclarée des assureurs de stopper la dynamique de baisse. Certaines activités restent cependant délicates à placer : les journalistes, sociétés de sécurité, sociétés de forage et autres extractions minières ou pétrolières, les sportifs...

Il est extrêmement difficile pour les courtiers d'obtenir des accords-cadres proposant des garanties élevées et des tarifs avantageux sur le segment des TPE-PME notamment, car après une dizaine d'années d'externalisation, toutes les compagnies ont repris la main.

DES GARANTIES UNIFORMES

On constate peu d'écarts de garanties chez les différentes compagnies et aucune nouveauté depuis une dizaine d'années. Les plus gros acteurs continuent d'accorder des garanties «remboursement de frais médicaux à l'étranger» en illimité, alors que les petites compagnies n'ont pas les moyens de le faire. Le bénéfice de ces garanties reste cependant assez illusoire lorsque l'on sait que le plus gros sinistre jamais enregistré au titre de cette garantie, au cours de ces 30 dernières années, n'a pas dépassé le million d'euros. •



« Plusieurs clients ont été contrôlés par l'Urssaf qui considère les contrats Individuelle Accidents comme des avantages en nature devant être soumis à cotisation et requalifiant les contrats en «prévoyance» soumis au code de la Sécurité sociale. Les assureurs IA ont demandé l'intervention de la FFSA pour clarifier ce point. Il faudra rester vigilant une fois l'analyse rendue. »

Cédric Thévenot

directeur du pôle Risques spéciaux
cthevenot@verspieren.com





VERSPIEREN

Maison-mère du Groupe Verspieren

LA PUISSANCE D'UN GROUPE FAMILIAL

La société Verspieren est la maison-mère du Groupe Verspieren. Avec les 21 entreprises qui composent le Groupe Verspieren, nous sommes le premier Groupe français de courtage en assurances à capital familial et le 3^e acteur sur le marché du courtage français.

Le Groupe Verspieren repose sur un modèle original :

celui d'une famille d'entreprises qui donne à ses membres la liberté d'agir, et les moyens d'accompagner le développement national et international de leurs clients.

Cette position nous permet de fortement négocier auprès des assureurs et de vous faire bénéficier des garanties les plus étendues et des tarifs les plus justes. En cas de sinistre, nous défendons sans relâche vos intérêts pour vous assurer la meilleure indemnisation possible. Ainsi, en vous appuyant sur la puissance financière de notre famille d'entreprises, vous favorisez le succès de vos projets.

En tant que groupe familial, nous avons la capacité de penser notre développement sur le long terme. Cela nous confère un avantage considérable : nous pilotons nos investissements en toute indépendance.

L'agilité de notre organisation nous permet de prendre des décisions très rapidement et ainsi mettre en place les solutions pour vous accompagner dans la durée. ●



Risques d'entreprises

49 %
du CA

200 M €
de chiffre d'affaires



Assurances de personnes

26 %
du CA

105 M €
de chiffre d'affaires



Partenariats et particuliers

25 %
du CA

100 M €
de chiffre d'affaires

405 M €

de chiffre d'affaires en 2019

LES CHIFFRES CLÉS DU GROUPE VERSPIEREN

21

sociétés

2 233

collaborateurs dont

220

à l'étranger





Verspieren, vocation client



1, avenue François-Mitterrand
59290 Wasquehal – France
+33 3 2045 71 00