



BREVES DE COURSIVES

2-2008

dimanche 6 juillet 2008

RESULTATS 2007 DE L'ASSURANCE TRANSPORT EN FRANCE

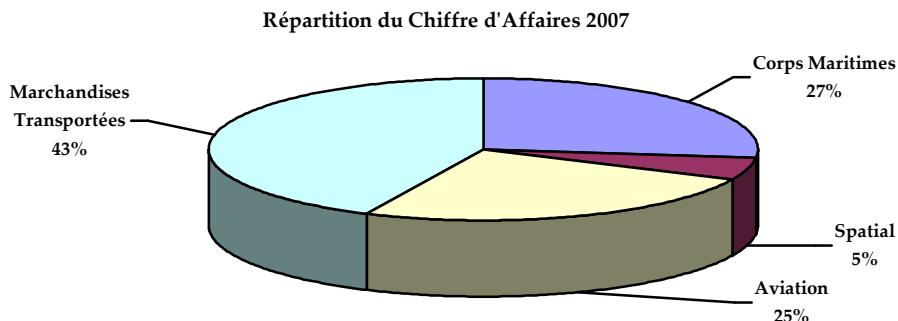
Le 30 juin dernier avait lieu la conférence de presse annuelle de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances consacrée aux « résultats et perspectives » de l'Assurance Transport.

Autant le dire tout de suite, à l'heure des bilans, les résultats affichés s'avèrent mitigés.

Alors qu'en 2006 les assureurs français collectaient 1998,4 millions d'euros¹, l'année 2007 a vu l'encaissement des assureurs s'effriter et plonger de 8,6 % pour s'établir à 1 826 millions d'euros.

Il faut cependant noter que cette baisse importante prend en compte les effets négatifs de la parité dollar / Euros² et se réduit à 4,6 % sans cet effet de change.

La baisse des encaissements ne s'explique donc pas uniquement par la baisse continue du dollar³ ; Elle est également liée à une concurrence féroce entre assureurs et à la diminution des lancements en spatial.



Mais pour les assureurs, ce n'est pas le seul mal dont souffre l'assurance maritime en général.

Ceux-ci considèrent qu'ils payent bien plus de sinistres qu'il ne faudrait pour équilibrer leurs comptes et qu'ils ont été fortement impactés par l'ensemble des sinistres majeurs de l'année 2007⁴.

¹ Voir rapport FFSA de juin 2006 sur le même sujet. Disponible sur le site www.ffsa.fr

² Il faut en effet se rappeler que de très nombreux contrats d'assurance, et principalement ceux relatif à l'assurance corps de navire, sont libellés en US Dollar, dont la dévaluation de fait face à l'Euro a des conséquence sur les résultats des compagnies françaises dont les comptes de résultat sont libellés en Euros...

³ Un euro valait en moyenne 1, 29986 dollar en janvier 2007 et 1, 47179 en janvier 2008. Il s'établit à 1, 55570 en mai 2008. Voir http://www.industrie.gouv.fr/energie/petrole/textes/se_dollar2.htm ou <http://www.oanda.com>

⁴ Elle n'est pas la seule et cette préoccupation de l'augmentation du coût des sinistres et de la sinistralité est partagé par de nombreux autres assureurs comme le Swedish Club

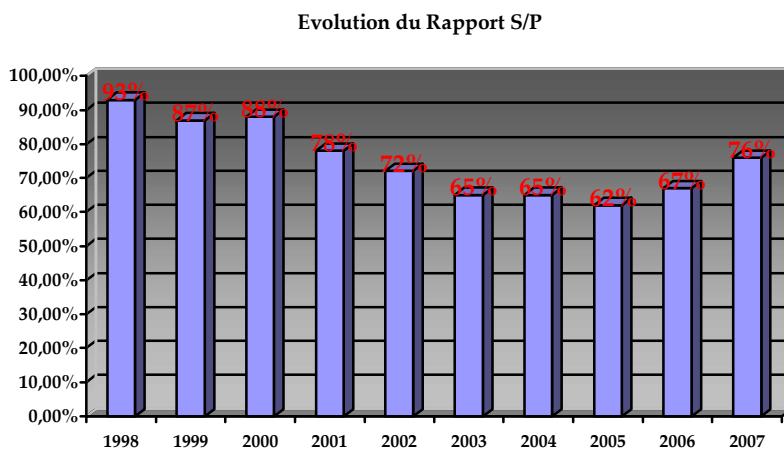
On se rappellera en effet que 2007 fût une année particulièrement « fertile » en matière de fortunes de mer de toute sorte,⁵ et que rare ont du être les assureurs de la planète qui ont pu échapper à l'une ou l'autre des nombreux naufrages et avaries majeures de l'année passée.

Le « loss ratio » à un an est ainsi passé de 67 % en 2006 à 76 % en 2007, aboutissant, en tenant compte des frais de gestion des assureurs, à un rapport sinistres à primes supérieur à 100 %.

Ce qui, chacun sachant que lorsque l'on dépense plus que l'on ne perçoit, ne peut être considéré comme une situation pérenne et confortable.

Pour Patrick de la Morinerie, responsable de la branche transport à la FFSA, l'autre fait inquiétant et aggravant est l'équilibre des comptes 2007 a été principalement assuré par les produits financiers résultant du placement des primes, limitant ainsi la casse en 2007.

Les prévisions 2008 sont toutes autres et, au vu des actuelles contre performances des marchés, ce schéma ne pourra être reproduit en 2008 et seuls des résultats techniques corrects pourront assurer, sinon la rentabilité, mais au minimum l'équilibre de la branche.



de mettre en exergue les défis auxquels ils devront faire face dans les années à venir.

Parmi ces défis, l'augmentation de la taille des navires n'est pas sans poser de nombreux problèmes et nous avons déjà eu l'occasion d'en parler sur FDM. Cette augmentation de la taille des navires entraîne inévitablement une augmentation des valeurs assurées, tant en corps qu'en facultés, accentuée par le coût toujours plus élevée des réparations et des matières premières comme l'acier⁶.

Ainsi, et comme le souligne la FFSA, sur la base d'un prix du baril de 150 USD, la valeur d'une cargaison d'un super tanker de 300.000 tonnes est de l'ordre de 300 Millions de USD soit 2 fois la valeur de ce même pétrolier neuf (hull).

S'y ajoute, de manière plus générale, l'inquiétude quant à la qualité de construction des navires actuellement mis sur le marché ainsi que la question de l'armement ce type par des équipages qualifiés.

Le marché de la construction navale est en plein boom depuis plusieurs années avec un record de commandes pour les chantiers.

Au 31 décembre 2007, le tonnage en construction représente 50 % du tonnage actuel.

Si l'assurance corps semble avoir particulièrement fait les frais de ces baisses, l'assurance des marchandises transportées a, elle, fait mieux que résister, profitant sans doute de l'augmentation des échanges mondiaux ; Elle affiche en effet un chiffre d'affaires en hausse de 4,4 %, plaçant ainsi la France au 4^{ème} rang mondial dans cette catégorie avec un encaissement d'EUR 779,1 millions.

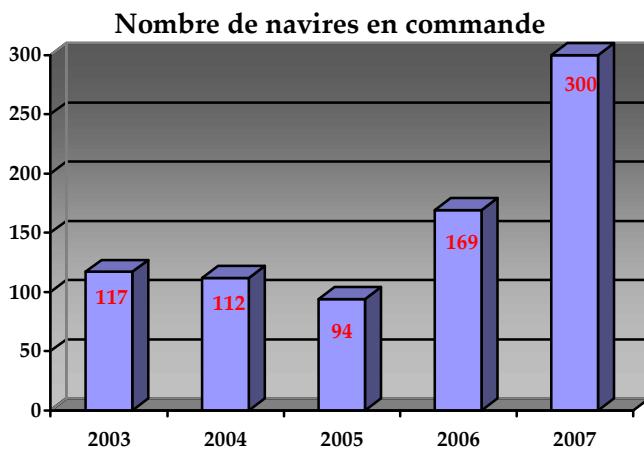
Cette conférence de presse a également permis aux assureurs

⁵ On ne citera pour exemples que les MSC NAPOLI, PASHA BULKER, SEA DIAMOND, EXPLORER, ou encore REPUBLICA DI GENOVA qui firent la « une » des journaux spécialisés en 2007.

⁶ On se rappellera que le Président de STX Shipbuilding a annoncé le 28 mai dernier que son entreprise était en capacité de construire des porte-conteneurs de 22 000 EVP.

A la clé, ce ne sont pas moins de 70 000 officiers qui devront être « fournis » par les écoles dans les années à venir, sans compter la « maistrance » ou les membres d'équipage. Pas de chômage donc pour les « hydro »....

Bref, beaucoup d'inquiétudes dans un marché où, malgré le retrait de certains acteurs, la capacité offerte aux courtiers et armateurs est excédentaire par rapport au besoins réels, entraînant le marché dans une spirale « baissière » de laquelle il est difficile de s'extraire.



dans la langue de Shakespeare, les assureurs visent clairement à développer et à promouvoir les conditions françaises et par là même, le marché français.

Le contrat, qui prend la forme d'une police "package", présente de nombreux avantages :

- un ensemble de garanties proposées très complet (dommages, responsabilité, bonne arrivée, pertes de bénéfices, risques de guerre) ;

Le but est donc, en offrant des conditions qui s'avèrent, au vu des projets que nous avons pu avoir, ultra favorables aux assurés, à permettre l'augmentation des parts du marché français.

Lorsqu'elle a été annoncée l'année dernière, le but avoué était de faire passer la part de marché de 8 % à 10 % et d'apporter entre 45 et 50 % des polices souscrites, au lieu des 25 à 30 % actuels.

Il ne semble en effet pas normal que le marché français, avec ses USD 150 millions de capacité de souscription, ne soit pas mieux valorisé internationalement.

D'autres atouts sont également mis en avant comme la gestion « in house » des sinistres, contrairement à ce qui est pratiqué sur le marché anglais où la gestion des sinistres, "outsourcée" auprès de "loss adjusters" s'avère très onéreuse.

Pour autant, seules les conditions corps devraient être proposées aux armateurs à compter du 1^{er} janvier 2009 ; Quant aux garanties complémentaires, elles seront mises sur le marché et annexées à la police au fur et à mesure des discussions et de la rédaction concertée des différents « wording ».

Fortunes de Mer a pu obtenir l'un des derniers documents de travail. Même s'il reprend globalement ce qui était déjà contenu dans le précédent imprimé, il est plus précis sur certains points et réellement favorable aux assurés.

Reste à savoir si ce nouvel imprimé sera à même de concurrencer les ITC 83 ou le Norwegian Plan.

Enfin, dernière annonce faite lors de cette conférence de presse, à savoir l'arrivée d'une nouvelle offre « Risques de Guerre » pour les marchandises transportées.

Cette nouvelle offre se veut plus simple que les trois polices et quatre clauses proposées auparavant.

Désormais, seules deux polices reprendront l'ensemble des garanties auparavant accordées :

Au-delà de la morosité et des inquiétudes, cette conférence a été l'occasion d'officialiser la sortie de « *l'International French Hull & Machinery Policy* ».

Certes reportée de quelques mois, elle est actuellement en préparation, rédigée et négociée en étroite concertation avec les courtiers et les armateurs. Elle devrait voir le jour avant la fin de l'année et être proposée aux armateurs pour le prochain renouvellement du 1^{er} janvier 2009.

Rappelons tout de même que les conditions corps françaises étaient déjà bonnes et qu'en s'attelant à cette tâche, directement

- La garantie « étendue »
- La garantie « waterborne »

La garantie « étendue » est complétée par une clause additionnelle couvrant les frais résultant « d'émeutes, mouvements populaires, grèves, lock-out ou autres faits analogues.



La garantie « étendue » s'appliquera à tous les modes de transport, pour un voyage de magasin à magasin, se calquant ainsi sur la pratique des contrats de vente internationaux et permettra une meilleure cohérence entre l'assurance des risques ordinaires et celle, complémentaire, des risques de guerre.

A noter également que les dommages subis à la suite de l'arrêt des appareils de réfrigération ou de climatisation, ainsi que la détérioration naturelle par suite de retard lorsqu'ils surviennent à bord du navire sont également couverts dans la garantie de base.

Quant à la Garantie « waterborne », elle s'applique exclusivement aux marchandises transportées par voie maritime. Certaines garanties, qui étaient auparavant délivrées en option, sont aujourd'hui intégrées dans la convention comme la couverture des dommages subis à la suite de l'arrêt des appareils de réfrigération ou de climatisation, de la garantie couvrant la détérioration naturelle par suite de retard, et de celle prenant en charge différents frais.

Au final, le marché français semble réagir aux « coups de butoir » des marchés scandinaves de ces dernières années et à leurs offensives de charme, et à leur marketing extrêmement bien rôdé et convaincant.

Lorsque les résultats complets seront publiés, FDM éditera un nouveau « brèves de coursives plus détaillé.

Bonnes vacances...



--. .- .- .- / ---. .- .- .- --- -.