DIRECTION DE LA COMMUNICATION GROUPE

REVUE DE PRESSE HEBDOMADAIRE

Semaine du 24 au 28 février 2020

LE GROUPE Groupama

ASSUREURS CRÉATEURS DE CONFIANCE

REVUE DE PRESSE HEBDOMADAIRE

SEMAINE DU 24 AU 28 FEVRIER 2020

Sommaire de la partie Groupe

- **L'ADN** : La nouvelle campagne de Groupama rend hommage aux agriculteurs
  Page 1
- **La France agricole** : Une garantie contre les fermages impayés
  Page 3
- **L'Usine nouvelle** : Salon de l'agriculture : Comment le digital est entré dans le pré
  Page 5
- **Le Figaro** : Dégradations, vols : « Déméter » au secours des agriculteurs
  Page 8
- **L'Argus de l'assurance** : Rendements assurance vie 2019 : Groupama Gan entre 1,05% et 1,85%
  Page 11
- **L'Argus de l'assurance** : Agents généraux : les clés pour bien réseauter
  Page 12
- **Gestion de fortune** : Groupama AM affiche une collecte nette de 1,2 Md€ en 2019
  Page 14
- **Option Finance** : Vers un effritement de la croissance mondiale
  Page 15
- **Capital** : Maif, Groupama, Axa... les employeurs préférés des assurances
  Page 16
- **La Dépêche** : Maladies rares : l'errance diagnostique est encore trop importante
  Page 17
- **Le Figaro** : « Joyeux », le café qui s'apprête à redonner le sourire aux Champs-Élysées
  Page 18
- **L'Humanité** : le coronavirus pourrait faire dérailler le peloton
  Page 20

REVUE DE PRESSE HEBDOMADAIRE

SEMAINE DU 24 AU 28 FEVRIER 2020

Sommaire de la partie Entreprises

- **Les Echos** : L'assurance échappe au risque de l'épidémie
  Page 23
- **AFP** : Coronavirus : Véran annonce que 70 hôpitaux vont être « activés »
  Page 24
- **Le Figaro** : Coronavirus: jusqu'à 20 jours d'indemnités pour les salariés mis en quarantaine
  Page 25
- **Que choisir** : Quand le 100 % santé s'applique-t-il ?
  Page 26
- **L'Argus de l'assurance** : Comment optimiser la gestion de l'assurance santé ?
  Page 27
- **Les Echos** : Retraites : les grands groupes réclament une compensation pour leurs hauts cadres
  Page 29
- **Les Echos** : Les Français continuent de se ruer sur l'épargne sécurisée
  Page 30
- **Le Monde** : Investir dans les SCPI : attention aux risques
  Page 31
- **Le Figaro** : Crédit immobilier : les banques serrent la vis
  Page 33
- **Les Echos** : Le secteur financier appelé à montrer patte verte
  Page 35
- **Les Echos** : Opinion | Assureurs, inspirez-vous des pays asiatiques !
  Page 36
- **Les Echos :** SCOR veut lever les doutes sur sa stratégie
  Page 39

REVUE DE PRESSE HEBDOMADAIRE

SEMAINE DU 24 AU 28 FEVRIER 2020

- **L'Argus de l'assurance** : L'assurance, toujours plus importante pour le Crédit Mutuel
  Page 41
- **Les Echos** : Avec CNP Assurances, La Poste pivote toujours plus vers la finance
  Page 43
- **Les Echos** : Nouvelle année record pour Allianz
  Page 44
- **Le Figaro** : Axa revoit à la baisse ses ambitions pour sa filiale XL
  Page 45
- **Les Echos** : Natixis vend 29,5 % de Coface pour près de 500 millions d'euros
  Page 48

L'ADN

lundi 24 février 2020 16:39
199 mots - 1 min

: LADN.EU

La nouvelle campagne de Groupama rend hommage aux agriculteurs

À travers sa nouvelle campagne intitulée « Agriculteurs. Indispensables au monde », Groupama rend hommage au métier d'agriculteur mais également aux racines de la marque.

Le monde agricole tente sans cesse de s'adapter aux nouvelles attentes du marché et d'anticiper les risques de demain, qu'ils soient environnementaux numériques ou économiques.

Avec près de 440 000 exploitations qui cultivent 52% du territoire, la France est leader européen de la production agricole. Ce sont plus de 3,5 millions de personnes qui dépendent des secteurs agricoles et agro-alimentaires en France, soit 12% de la population active.

Ainsi être exploitant agricole, c'est non seulement contribuer à nourrir la population mais c'est aussi participer à un dynamisme économique local en créant de l'emploi dans les régions, favoriser l'émergence des circuits courts, lutter contre le réchauffement climatique en préservant l'environnement, alimenter des foyers et des collectivités en énergie verte... Et Groupama le fait savoir dans sa nouvelle campagne

Fruit d'une collaboration avec l' agence Marcel , la campagne de Groupama adresse donc un message de soutien aux entrepreneurs du monde agricole.

https://www.ladn.eu/wp-content/uploads/2020/02/campagne-communication-groupama-agence-marcel-soutien-agriculteurs.jpg

© Jesse Orrico - Unsplash

https://www.ladn.eu/wp-content/uploads/2020/02/campagne-communication-groupama-agence-marcel-soutien-agriculteurs-1140x480.jpg?v=5

https://www.ladn.eu/wp-content/uploads/2020/02/groupama-campagne-communication-soutien-agriculteurs-2-1024x431.jpg

Une garantie contre les fermages impayés

RÉSERVÉ AUX ABONNÉS 18 h

bail rural | fermage | assurance

La FNSafer et Groupama lancent une garantie destinée aux propriétaires couvrant les impayés de fermages. © C. Faimali/GFA

La Safer et l'assureur Groupama ont annoncé au Salon international de l'agriculture ce 27 février 2020, le lancement d'une nouvelle garantie couvrant les impayés de fermages.

La **FNSafer** et l'assureur **Groupama** ont annoncé au **Salon international de l'agriculture** le lancement d'une nouvelle garantie couvrant les impayés de **fermage**s. « J'espère qu'on aura déclenché quelque chose d'important afin qu'on n'entende plus un propriétaire dire qu'il ne souhaite pas louer à un jeune car il a peur des impayés », a lancé Emmanuel Hyest, le président de la FNSafer.

Jusqu'à deux années de fermages couvertes

Cette assurance sera souscrite et prise en charge par la Safer et concernera seulement les biens loués dans le cadre d'une intervention de cette dernière. Elle couvrira le propriétaire pendant la durée du bail et pour une période maximum de 9 ans, soit la durée type du **bail rural**. « Pour les baux à long terme, un nouveau contrat devra être signé au bout des 9 années », précise Olivier Pardessus, responsable des offres et services pour les exploitations agricoles chez Groupama.

De gauche à droite : Walter Guintard, président de Groupama, Centre-Atlantique, Jean-Yves Dagès, président de Groupama et Emmanuel Hyest, président de la FNSafer, le 27 février 2020 au Salon international de l'agriculture. © A. Marcotte/GFA

« La limite de garantie est fixée à 2 années de fermage ou de métayage avec l'application d'une franchise qui représente un sixième du fermage annuel, poursuit-il. Les charges, les taxes et les frais de contentieux sont également couverts. Pour les **impôts fonciers**, la garantie est limitée à la quote-part de 20 % payée par le preneur, elle-même limitée à 50 % du montant du fermage ou de métayage pris en charge. » Si le cœur de cible est les jeunes fermiers en train de s'installer, aucune condition d'âge n'est posée.

Premier contrat souscrit en Nouvelle-Aquitaine

Pour l'heure, un seul contrat de ce type a été signé en début d'année par la Safer de Nouvelle-Aquitaine. « La garantie a fait pencher la balance dans la décision du bailleur qui a accepté de louer ses terres au candidat à la reprise qui lui avait été présentée, explique une technicienne de la société d'aménagement foncier. Le jeune achetait le bâtiment et louait 115 hectares à 150 € l'hectare. »

Particularité de l'opération, c'est la région Nouvelle-Aquitaine qui a pris en charge la cotisation due par la Safer grâce à une convention signée entre les deux organismes. « La cotisation, payée en une seule fois en début de bail reste modeste : 300 € lorsque moins de 10 hectares sont loués et 500 € au-dessus », précise Olivier Pardessus.

Alexis Marcotte

[Salon de l'agriculture] Comment le digital est entré dans le pré

Lundi 24 février, à l'occasion du salon de l'agriculture, la FNSEA, le principal syndicat agricole, a annoncé sa stratégie française pour l'Agtech. L'objectif ? Accompagner les agriculteurs dans l'usage de leurs données agricoles pour augmenter leur compétitivité et répondre aux nouveaux besoins des consommateurs. Notre enquête.

Moins d'un tiers des Français disent avoir confiance dans leur alimentation. Chez les 18-34 ans, ce taux chute à 18 %. Pire, selon une étude de Kantar Worldpanel publiée en janvier, 73 % des Français se disent inquiets de la sécurité alimentaire, un total en augmentation de sept points par rapport à 2018. "À partir du milieu des années 2010, nous avons constaté une véritable cassure entre les consommateurs et leur alimentation. Nous sommes passés d'une situation où le logo suffisait à inspirer confiance dans les marques à un état où au contraire le premier réflexe est celui de la méfiance", observe Baptiste Bannier, le responsable du secteur industrie agri-agro de PwC. La France leader de la foodtech Si les années 2010 marquent un tournant dans les relations entre les consommateurs et les marques, elles sont également considérées comme les prémices de la foodtech, avec l'utilisation des données analytiques et de l'intelligence artificielle. C'est à cette période que les premières sociétés valorisées à plus de 1 milliard d'euros – les fameuses licornes – sont apparues. En 2018, en France, on comptait plus de 557 entreprises de la foodtech pour 227 millions d'euros d'investissements, soit une hausse de 59 % par rapport à l'année précédente. "Si l'on exclut les start-up de la livraison, la France est le pays européen qui domine le secteur" assure Ariane Voyatzakis, la responsable du secteur agroalimentaire de Bpifrance. Faut-il voir une corrélation entre les deux mouvements. C'est ce que pense Baptiste Bannier : "Le développement de l'innovation dans l'agroalimentaire s'est réorienté pour répondre au manque de confiance exprimé par les consommateurs." L'innovation confiée aux start-up Au cœur de cette reconquête, les données du secteur agricole répondent à la demande de transparence en permettant de tracer l'ensemble de la chaîne de production. Elles sont aussi utilisées pour optimiser les consommations d'intrants, d'eau et d'énergie. "Ces data peuvent être la base du marketing de la preuve attendue par le consommateur", confirme l'expert. Des entreprises comme Danone l'ont bien compris. Dès 2008, le géant de l'agroalimentaire prenait la décision d'inscrire une comptabilité carbone dans son système SAP. Aujourd'hui, il s'intéresse aussi bien aux informations qui remontent des consommateurs, via l'étude de leurs habitudes alimentaires, qu'aux données récupérées sur la consommation d'eau et d'énergie de ses usines et aux bilans des exploitations agricoles. "Avoir la capacité de mesurer l'impact de notre activité est une grande avancée. Encore faut-il être capable d'utiliser ces data et de les partager avec l'ensemble des acteurs du process pour les interpréter", prévient Cécile Cabanis, la directrice financière, tech & data de Danone. Collaboration entre industriels et start-up Pour atteindre son objectif, le groupe collabore avec des start-up comme Connecterra, une start-up néerlandaise qui permet de monitorer des indicateurs de santé et de comportement des animaux pour en ajuster le trai-

tement. Il fait aussi confiance à la jeune pousse française Tilkal pour assurer la traçabilité de ses laits infantiles via la blockchain. Le projet, d'abord déployé en Chine, va être lancé en France, en Allemagne, en Australie et en Nouvelle-Zélande au cours de l'année 2020. Plus de la moitié des 150 millions d'euros que l'entreprise a accordés au fonds d'investissement Danone Manifesto, dédié au futur de l'alimentation, a été dirigée vers des start-up de l'intelligence artificielle. Peu de collaborations sur l'étape de transformation À l'image de ces collaborations, plus de 51 % des entreprises de l'agroalimentaire choisissent de décentraliser une partie de leur innovation, selon le cabinet PwC. " Les grands groupes sont de plus en plus nombreux à envisager la - collaboration avec les start-up", souligne Baptiste Bannier. Mais si les collaborations sont déjà nombreuses en amont de la filière – l'agtech a capté un quart des investissements de la foodtech en 2018 –, elles restent encore peu abouties à l'étape de la transformation. "La guerre des prix met les entreprises en concurrence directe face à la grande distribution et freine l'innovation", déplore Ariane Voyatzakis. Selon les données de PwC, à peine un tiers de collaborations entre start-up et industriels se déroulent dans le cadre de projets collaboratifs, alors que 72 % des partenariats se font dans le cadre d'une relation traditionnelle client-fournisseur. Le frein est d'autant plus problématique que la transformation alimentaire est le maillon qui suscite le moins de confiance de la part des consommateurs, avec un taux d'à peine 38 %, contre 67 % pour l'agriculture. Un marché convoité par les Gafam Face aux hésitations des industriels, les fournisseurs habituels du secteur agricole ont, dès le début des années 2010, placé leurs pions sur ce nouveau marché. En 2013, Monsanto a acquis, pour 1 milliard de dollars, The Climate Corporation, une entreprise spécialisée dans la datascience agricole et la cartographie. De son côté, le leader du machinisme agricole l'américain John Deere propose, à travers la plate-forme myjohndeere.com, des services d'aide à la décision et de météo connectée. Plus surprenant, de nouveaux acteurs, les Gafam, montrent un intérêt croissant pour le sujet. Après la santé et les énergies vertes, Microsoft consacre, en 2020, son challenge AI Factory à l'alimentation. "La filière agroalimentaire est intéressante parce qu'en plus de la pression des consommateurs, elle est soumise à une exigence réglementaire très forte et à l'arrivée de nouveaux entrants qui forcent les industriels à s'adapter", confirme Stéphanie Achard, la directrice retail de Microsoft. Ce challenge, dont l'objectif est de faire émerger des start-up qui répondent au défi de la transition alimentaire, permet aussi à Microsoft d'optimiser le positionnement de son cloud Azure, sur lequel l'ensemble des données collectées par ces start-up sont hébergées. Pour Danone, qui est partenaire du projet, l'AI Factory joue le rôle d'accélérateur tant pour les industriels que pour les jeunes pousses. "Pour les start-up participantes, ce challenge constitue un réel enjeu de massification. La présence de grandes entreprises dans ce projet leur permet de mettre à l'échelle leurs technologies et de les développer beaucoup plus rapidement. De notre côté, cela nous offre un accès à de nouveaux outils", précise Cécile Cabanis. Une transformation digital hétérogène Parmi les clients de Microsoft, on retrouve de nombreuses coopératives agricoles, à l'image d'In-Vivo. Interface entre les consommateurs et les agriculteurs, les coopératives peuvent faciliter la pénétration du digital dans le monde agricole. Les technologies peuvent permettre de recréer du lien entre l'agriculture et la société, à condition de s'intégrer dans l'ensemble de la chaîne de façon homogène. Même si, selon l'assureur Groupama, 67 % des agriculteurs français utilisent déjà des nouvelles technologies significatives pour gérer leur exploitation, la transformation numérique s'est faite de manière très hétérogène. Le think

tank Renaissance numérique répertorie l'existence de nombreuses données au sein de la chaîne agroalimentaire (les informations vétérinaires, celles issues de la collecte des produits, des traitements dans les champs, des phases logistiques...), sans pour autant que celles-ci soient coordonnées entre elles. "L'intelligence artificielle peut être créatrice de valeur pour la filière, mais, pour qu'elle soit pertinente, il faut que l'ensemble de l'écosystème participe à la transition digitale", recommande Stéphanie Achard. Un défi d'autant plus capital que, contrairement à d'autres industries françaises, l'agroalimentaire se caractérise par sa diversité et par la dilution de sa chaîne de production. Selon les chiffres de l'Association nationale des industries agroalimentaires (Ania), on compte, dans l'Hexagone, plus de 450 000 chefs d'exploitation agricole, 18 000 entreprises de transformation et près de 200 coopératives agricoles. "Les coopératives ont la capacité d'intervenir sur l'ensemble des maillons de la chaîne et de développer une filière", assure la responsable retail de Microsoft. Généraliser la connexion des exploitations Reste la question de la connectivité et des zones blanches. En 2019, on dénombrait plus de 500 communes qui n'étaient pas couvertes pas les infrastructures internet. Le nombre d'exploitations touchées par le manque de connexion n'est pas connu, mais pour Henri Bies-Péré, l'un des deux vice-présidents de la FNSEA, c'est là le plus grand défi du numérique. "Nous risquons de voir émerger un modèle à deux niveaux", s'inquiète le responsable du syndicat. (La FNSEA présente sa stratégie pour l'agtech française) En juillet 2017, lors de la première Conférence nationale des territoires, Emmanuel Macron avait donné pour mission au gouvernement de garantir l'accès de tous les citoyens à un bon débit (supérieur à 8 Mbit/s), de doter l'ensemble des territoires de la République de réseaux de très haut débit (supérieur à 30 Mbit/s) d'ici à 2022 et de généraliser une couverture mobile. Une mission qui pourra probablement compter sur le soutien de la prochaine politique agricole commune (PAC). Selon les recommandations de l'ancien commissaire européen à l'Agriculture Phil Hogan, la digitalisation de l'agriculture sera au cœur de la PAC pour la période 2021-2027. " Pour soutenir les agriculteurs dans cette transition, nous demandons que les équipements digitaux soient éligibles au cofinancement des plans de compétitivité et d'adaptation des exploitations", précise Henri Bies-Péré. Si les négociations sur ce sujet sont, pour l'instant, bien engagées, elles n'aboutiront qu'avec la nouvelle politique agricole commune. Or les discussions sont, pour le moment, au point mort.

Tous droits réservés Le Moniteur 2020
467495288b50cc0fc06e83492700c1cd7be14816b3d525dff7ad78d

LE FIGARO

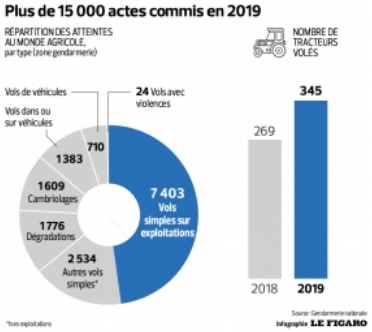
N° 23489
samedi 22 février 2020
Pages 4-5
1694 mots - 7 min

Dégradations, vols : « Déméter » au secours des agriculteurs

Les gendarmes activent une cellule d'aide aux exploitants et éleveurs en proie à l'« agribashing » et à une razzia généralisée.

ALORS que les campagnes françaises s'invitent à Paris le temps d'un Salon, le monde paysan continue à souffrir dans chaque repli du territoire. Et l'excès de normes européennes n'est pas l'unique cause de ses tourments. En Loire-Atlantique, les moutons sont volés par troupeaux entiers. Plus de 350 bêtes volatilisées de leur enclos en moins d'un an, au plus grand dam d'éleveurs qui ne savent plus comment cadenasser leur cheptel. Les chapardages de fraises et de mirabelles ont cédé la place aux pillages de champs commis en bande organisée et sur une échelle industrielle. À Pionsat, dans le Puy-de-Dôme, un maraîcher converti au bio s'est ainsi réveillé cet été en se rendant compte qu'un gang lui a fauché, au sens littéral du terme, dix hectares de foin. Dans l'est de la France, du côté de Nancy, mais aussi en Bretagne ou encore en Aquitaine, les agriculteurs sont à cran, ulcérés par des vols en série de tracteurs dont certains valent plus de 100 000 euros pièce. Selon nos infor-mations, 345 ont été volés en 2019. Soit presque 1 engin disparu par jour, en général en quelques minutes et avec une facilité déconcertante. Outre le siphon-nage de réservoirs contenant des centaines de litres de carburant pour des préjudices plombant les comptes des exploitations, les gendarmes dénombrent aussi les vols d'outillage mécanique coûteux, de lots de produits phytosanitaires, voire de systèmes entiers d'irrigation. Selon nos informations, la gendarmerie nationale a recensé l'année dernière 15 439 atteintes de toutes natures en milieu agricole. Une attaque toutes les 30 minutes environ ! Dans 78 % des cas, il s'agit de vols perpétrés au sein même des exploitations.

Face à la grande razzia, les esprits s'échauffent dans les fermes, où, par endroits, le fusil n'est jamais bien loin. Bien conscient de cette situation explosive, l'État a décidé de se mettre au chevet d'une profession à bout de nerfs. Dès octobre 2019, la gendarmerie, dont la zone de compétence couvre 437 000 exploitations et 97 % du parc agricole, a créé au sein de sa direction générale une cellule nationale de suivi baptisée Déméter, du nom de la déesse des moissons. Après un rodage discret, elle a été dévoilée par le ministre de l'Intérieur, qui s'est rendu le 13 décembre dernier dans le Finistère fustiger l'« agribashing ». « *De plus en plus, nos agriculteurs sont visés par des intimidations, des dégradations, des insultes*, avait alors déploré Christophe Castaner. *Des individus s'introduisent dans leurs exploitations agricoles et les bloquent. Ils font des films aux commentaires orduriers, avant de jeter les exploitants en pâture sur les réseaux sociaux. Parfois, même, les intrus dégradent, cassent et volent.* » Au « QG » d'Issy-les-Moulineaux, les experts de Déméter fourbissent la riposte et coordonnent tous les moyens de la sous-direction de la police judiciaire de la gendarmerie pour réprimer une délinquance organisée d'Europe de l'Est. Venus de Lituanie, des gangs spécialisés écument, comme dans le Loiret récemment, des entreprises et des concessions agricoles pour faire main basse sur le GPS des engins. Ces pépites technologiques valent de 10 000 à 20 000 euros l'unité. La traque est lancée.



Des gendarmes de la brigade d'Ablis, dans les Yvelines, visitent la ferme de Brandelles. Photo : FLORIAN GARCIA/SIRPA/GENDARMERIE

L'hiver dernier, l'Office central de lutte contre la délinquance itinérante, appuyée par les sections de recherches de Reims, d'Amiens et de Lille, a ainsi retrouvé près d'une cinquantaine de ces ordinateurs embarqués. Tentaculaire, l'enquête s'est élargie à des centaines de vols en tous genres commis depuis 2015, notamment dans le Grand Est, pour un préjudice de 6 millions d'euros.

Fer de lance de la lutte contre les « mafias vertes » qui ciblent la France, Déméter s'inscrit dans un vaste plan

visant à sécuriser le monde agricole, notamment au travers d'une convention avec la FNSEA et les Jeunes Agriculteurs pour « *faire circuler des informations* » entre professionnels et les forces de l'ordre. Sur le terrain, 214 référents sû-reté de la gendarmerie, appuyés par 3 000 correspondants, sont déployés dans tout le pays pour offrir des audits anti-malveillance sur l'éclairage et la fermeture des exploitations. En la matière, les demandes ont bondi de près de 30 %. Sur le front des animalistes et des activistes, les militaires de la sous-direction de l'anticipation opérationnelle (SDAO), chargée de l'analyse et de la cartographie des menaces, sont sur le qui-vive. « *Nous ne sommes pas confrontés à des attaques aussi virulentes que celles menées par l'Animal Liberation Front dans les années 1980 en Grande-Bretagne et qui a été catégorisé comme terroriste par le FBI en 2005* », prévient un officier qui s'inquiète cependant d'« *un faible nombre d'actions violentes menant à la destruction d'exploitations françaises et qui ont un effet psychologique dévastateur dans le milieu* ».

L'incendie criminel d'un abattoir, à Haut-Valromey (Ain), en septembre 2018, hante encore les esprits. Parmi les « ultras » suivis et actifs sur les réseaux sociaux, figure l'association antispéciste 269 Libération animale, qui légitime l'« *action directe* » et la « *désobéissance civile* » pour « *libérer* » des animaux des abattoirs. Depuis octobre 2016, ses militants ont revendiqué une vingtaine de coups d'éclat ainsi que des « *actions offensives* » contre des grands groupes de l'agroalimentaire. Autant dire que Déméter veille au grain. ¦■

par Christophe Cornevin@ccornevin et E. L. C.

> ***"De plus en plus, nos agriculteurs sont visés par des intimidations, des insultes...*** *CHRISTOPHE CASTANER"*

Vol record de GPS dans les fermes

Le nombre de vols de GPS dans les exploitations agricoles a explosé en trois ans. *« En 2016, notre compagnie a couvert 19 sinistres, en 2018 c'était 340,* indique Delphine Létendart, directrice marché agricole au sein de Groupama. *En tenant compte du prix des antennes de ces équipements, cela représente un coût moyen situé entre 10 000 et 15 000 euros par sinistre ».* Au total près de 600 GPS ont été volés en France en 2018. Une tendance qui risque d'augmenter car l'agriculture de précision, consistant à mettre le bon traitement au bon endroit, est de plus en plus utilisée. Revers de la médaille, le matériel est facilement démontable et donc recherché par les voleurs. Selon Groupama, qui assure 6 agriculteurs sur 10 en France, « *75 % de ces GPS sont revendus sur le marché noir dans les pays de l'est de l'Europe ».*

> ***"Un faible nombred'actions violentes (...) ont un effet psychologique dévastateur dans le milieu****UN GENDARME "*

1 250 euros par mois

1 250 euros par mois le revenu moyen d'un agriculteur

450 000 agriculteurs en France

450 000 agriculteurs en France dont 48 % partiront à la retraite d'ici 10 ans

30 % des paysans

30 % des paysans n'ont pas dégagé de revenu en 2017

Parution : Quotidienne
Diffusion : 313 876 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD PV 2018-2019
Audience : 1 943 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés 2020 Le Figaro
6b7275298890390ac07d8299410db1a49c93f93252251965f47db94

L'ARGUS de l'assurance.com

mardi 25 février 2020
145 mots - 1 min

: HTTP://WWW.ARGUSDELASSURANCE.COM

Rendements assurance vie 2019 : Groupama Gan entre 1,05% et 1,85%

Groupama Gan Vie abaisse de 0,3 point le taux de rendement de son actif général, maintenant son taux de base tout juste au-dessus de 1%.

Groupama Gan Vie abaisse les taux de participation aux bénéfices servis sur l'ensemble de ses contrats, distribués par Groupama et Gan, de 30 points de base. Grâce à une politique de bonus reconduite en 2019, la rémunération des fonds en euros sur les contrats multi-supports s'échelonne de 1,05% à 1,85% en fonction de la part de supports en unités de compte au sein du contrat : 1,15% à partir de 20% d'UC, 1,25% dès 30% d'UC, 1,55% pour 40% d'UC, et 1,85% si plus de la moitié de l'encours est investi en UC. Sur le contrat Groupama Modulation par exemple, le taux moyen servi en 2019 s'élève à 1,28%.

Tous droits réservés Le Moniteur 2020
0077759186109d07f0618d999d0e61fe7ad1e41c33d827e235d6dc1

L'ARGUS de l'assurance.com

jeudi 27 février 2020
905 mots - 4 min

: HTTP://WWW.ARGUSDELASSURANCE.COM

Agents généraux : les clés pour bien réseauter

En tant que chef d'entreprise, l'agent général cherche à multiplier les opportunités affaires. Que ce soit dans le cercle privé, professionnel, d'études, il doit se constituer de solides réseaux, cœur de son métier. Revue des différentes options qui s'offrent à lui pour développer son carnet d'adresses.

Pendant longtemps, l'agent général jouissait naturellement d'une certaine notoriété. Souvent, il lui suffisait d'avoir son agence sur la « place du village » pour que les clients poussent spontanément sa porte, sans qu'il ait le moindre effort à faire pour entrer en relation avec eux. Mais ça, c'était avant. Avec une concurrence toujours accrue, l'évolution des habitudes des clients et l'émergence des outils digitaux, l'agent doit assurer lui-même sa promotion. Désormais, s'il veut durer, il doit réseauter. La carte de la proximité Mais comment se constituer un réseau ? D'après Patrick Evrard, agent général Gan à Bois-Guillaume, près de Rouen, et président d'Agéa, la fédération nationale des syndicats d'agents généraux, pour développer son carnet d'adresses à des fins professionnelles, il faut avant tout jouer la carte de la proximité. « Il est essentiel de débuter sa carrière d'agent général dans la ville où l'on vit », explique-t-il. C'est également sur ce terrain de jeu que les premiers réseaux se font, que ce soit la famille, les amis, l'école ou encore l'université. « Autant de personnes qui ont besoin d'être couvertes en assurance », observe le président d'Agéa. Un constat que partage Xavier Bourhis, agent général Generali, qui a décidé de miser sur sa région d'origine pour créer du lien. « Quels que soient mes réseaux, il y a un véritable attachement à la Bretagne », indique celui dont les six agences sont positionnées dans le Finistère, les Côtes-d'Armor et le Morbihan. Pour rencontrer des personnes évoluant dans la même zone géographique, Xavier Bourhis travaille, en outre, avec Produit en Bretagne, un réseau visant à promouvoir entre 400 et 500 entreprises de la région. Participer à la vie citoyenne de sa zone d'activité est un autre bon moyen de réseauter. Ainsi, certains agents n'hésitent pas à prendre des mandats institutionnels pour se faire connaître dans leur agglomération. C'est le cas d'Olivier Maire… maire depuis 2014 de Cublize, une commune du Rhône. « Quand je vais voir des prospects qui me connaissent en tant que maire, ils sont rassurés. Ils se disent que s'il y a un problème, ils savent où me trouver », constate cet agent général d'Axa. Dans son agence, le taux de fidélisation est supérieur à la moyenne observée chez les autres agents généraux de l'assureur. « Je pense que c'est dû en partie à l'image du maire rural qui ne craint pas de relever ses manches et qui est prêt à défendre tout le monde sur les dossiers. » Dans le même sens, l'agent général peut siéger aux prud'hommes et / ou avoir des postes d'administrateurs sur son territoire, comme à la Confédération des petites et moyennes entreprises (CPME) ou à l'Urssaf, où il côtoiera d'autres chefs d'entreprise. Les partenariats avec les professions libérales, comme les experts-comptables et les avocats, sont aussi des occasions de prospection. « Le partenaire expert-comptable peut détecter auprès de son client un déficit de garantie sur de la prévoyance Madelin par exemple, et l'orienter vers nous », explique Fabrice Allemand, agent Axa prévoyance et patrimoine

(A2P). L'engagement associatif Toujours dans le cadre d'une approche locale, mais moins officielle, la vie associative permet également aux agents généraux d'acquérir une visibilité. « À titre personnel, je suis membre du Lions Clubs (club international de bénévoles à vocation sociale, NDLR) », souligne Patrick Evrard. Associations sportives, caritatives, humanitaires sont autant d'espaces pour multiplier les rencontres et élargir potentiellement en même temps son réseau professionnel. Certains lieux donnent même l'opportunité aux entrepreneurs, aux professions libérales et aux TPE / PME de développer leur activité par le biais de recommandations mutuelles. Par exemple le réseau d'affaires international BNI (pour Business Network International). De plus en plus populaire auprès des jeunes agents, il a été créé aux États-Unis en 1985 mais n'est apparu en France que vingt ans plus tard. Sa particularité : il ne comporte que 40 membres au maximum et un représentant d'une profession à la fois y figure afin d'éviter toute concurrence. Nathalie Goguet, agent général MMA à Nancy, est inscrite dans un de ces réseaux professionnels depuis 2016 : « Dans les BNI, les réunions sont hebdomadaires. C'est un cadre strict où l'on s'engage à être présent et ponctuel. » L'objectif est clair : le business avant tout. Contacts en ligne Reste que si les agents veulent rayonner en dehors de leur zone d'activité, ils peuvent aussi miser sur les rencontres… virtuelles. Longtemps boudés par les professionnels car vu comme un simple divertissement pour les jeunes générations, les réseaux sociaux ont dorénavant la cote. Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram… chaque application a sa population et sa façon de fonctionner. « Sur Facebook, ce sera pour du local, avec comme cible une clientèle et des prospects de particuliers, d'artisans et de commerçants. Sur Twitter, il s'agit d'un positionnement plus national et où l'aspect business est moins développé. LinkedIn, c'est plus spécifiquement pour nouer des relations d'affaires avec d'autres entrepreneurs », détaille Xavier Bourhis. Ces réseaux bien utilisés peuvent permettre aux agents de gagner en notoriété. À condition, bien entendu, de communiquer intelligemment. Mais cette démarche prend du temps et demande de s'investir personnellement. « Pour intéresser les gens, il faut être intéressant. C'est donc en partie pour cela que j'ai aussi des actions de sponsorings sportifs. Grâce à elles, je peux alimenter mes réseaux sociaux », conclut l'agent Generali.

Tous droits réservés Le Moniteur 2020
7075350083c0710a40308d99590851138e43b237407e89594350a30

GESTION & FORTUNE
LE MAGAZINE DE LA GESTION PRIVÉE

Groupama AM affiche une collecte nette de 1,2 Md€ en 2019

Mardi 25 février 2020 - 15:12
| Par **Michel Lemosof**

En 2019 encore, Groupama AM a enregistré une collecte significative, avec un flux de souscriptions net de 1,2 Md€ provenant de la clientèle externe.

Malgré le contexte d'aversion au risque sur les marchés, **Groupama Asset Management,** qui se classe au 9e rang des sociétés de gestion d'actifs françaises, peut s'enorgueillir d'avoir enregistré une **collecte nette de 1,2 Md€ en 2019** dans le cadre de son activité pour compte de tiers, ce qui a porté le total des encours sous gestion à **105,3 Md€** (+ 5,9 % en un an). Ce sont les classes d'actifs monétaires et obligataires qui ont drainé l'essentiel des souscriptions.

Fin 2019, la part des encours gérés par **Groupama AM** pour ses clients externes, en hausse d'environ 16 % sur un an, représentait 22 % du total des encours. Les chiffres reflètent la robustesse du modèle de développement de l'entreprise, fondé sur l'**élargissement de l'offre**, notamment au travers de l'ESG, ainsi que sur la diversification et l'internationalisation des segments de clientèle. Près de 39 % des actifs gérés pour compte de tiers proviennent d'**investisseurs internationaux**. Le marché de la distribution en Espagne, par exemple, est très dynamique (584 M€ de collecte nette l'an dernier).

Trois enjeux opérationnels

« Groupama Asset Management, fait remarquer un responsable de la société, a accru ses parts de marché auprès des investisseurs institutionnels de gestion assurantielle, un segment naturel et affinitaire pour la société de gestion qui s'appuie sur son expérience historique acquise auprès de Groupama, l'un des premiers groupes mutualistes en France. L'offre auprès de la **clientèle externe** s'est fortement développée en 2019, à travers la conception de services et de solutions d'investissement innovants, adaptés à l'environnement réglementaire, financier et comptable des compagnies d'assurance. Les encours des mandats assurantiels ont ainsi progressé l'an dernier de 84 % ».

En 2019, de nouveaux fonds ont été lancés pour proposer une solution aux clients soucieux de réaliser des **investissements durables** : G Fund Future for Generations et G Fund Green Bonds, pour lesquels une démarche de labellisation est en cours (**ISR** et **Greenfin**). Signalons aussi que la performance de l'offre de gestion de Groupama AM a été reconnue, avec 12 récompenses attribuées en un an pour ses fonds et ses gammes, en particulier dans le domaine des **actions** (zone euro, Europe, international) et dans celui des **obligations convertibles**.

« En 2020, précise **Mirela Agache-Durand**, nouveau directeur général de Groupama AM, les équipes concentreront leurs efforts autour de trois enjeux opérationnels : accélérer le déploiement de notre stratégie de labellisation et d'intégration ESG, renforcer notre maillage de distribution et poursuivre l'industrialisation de notre métier d'asset manager. Au-delà de ces enjeux, nous avons pour défi, dans le contexte de taux bas que nous vivons, de saisir les opportunités de développement qu'apportent la loi Pacte et les nouvelles innovations technologiques. »

Michel Lemosof

Option Finance

N° 1547
lundi 24 février au dimanche 1er mars 2020
Page 29
246 mots - 1 min

ANALYSE

Vers un effritement de la croissance mondiale

Christophe Morel,chef économiste, Groupama Asset Management

Le coronavirus aura un impact signi-fi catif sur la croissance en Chine et en Asie, dont l'ampleur dépendra toutefois de la durée de l'épidémie. Et par le commerce mondial, les indicateurs conjoncturels des autres zones devraient marquer une pause dans leur amélioration, voire une consolidation pour les plus fragiles (Allemagne, Italie). Cependant, ce n'est pas un choc permanent ; il est de nature transitoire, ce qui signi-fi e qu'une fois ce choc passé, il devrait y avoir pour partie rattrapage et poursuite du processus en cours de reconstitution des stocks.

Pour autant, au-delà du restockage, l'amélioration conjoncturelle risque d'être décevante parce que l'investissement ne prendra pas le relais : d'une part, dans cette phase avancée du cycle, les entreprises ne souhaiteront pas prendre beaucoup de risques ; d'autre part, les incertitudes sont importantes et le resteront (élections américaines, Brexit, ...).

Dans cet environnement, la balance des risques des banques centrales reste clairement asymétrique à la baisse : un resserrement monétaire est très peu probable avant très longtemps, alors que l'assouplissement peut vite intervenir.

En effet, la Fed a une facile propension à reconnaître les nouvelles incertitudes et peut donc rapidement opter pour une baisse « assurantielle » des Fed Funds. En zone euro, comme la BCE va vraisemblablement être amenée à revoir à la baisse sa prévision de croissance, une baisse du taux de dépôt est également à anticiper. ■

Tous droits réservés 2020 Option Finance
7a76b5a78dd0df04d05f82a90901b1b693732c3b52ac1edec10de28

Capital

jeudi 27 février 2020 15:03
372 mots - 1 min

: CAPITAL.FR

Maif, Groupama, Axa... les employeurs préférés des assurances

La Maif veut devenir la première grande entreprise “à mission” en cette année 2020.

Avoir un objectif social et environnemental et pas uniquement un but lucratif : tel est le sens du statut dit de «société à mission» créé par la loi Pacte. La Maif est l’un des premiers groupes en France à vouloir le devenir en 2020. Bonne pour la pub, l’opération est bénéfique pour l’image de marque RH du mutualiste, souvent aux avant-postes de notre palmarès des assurances. L’an dernier, le secteur a été marqué par l’échec du rapprochement entre AG2R La Mondiale et Matmut, mais aussi par des polémiques à la Macif sur le salaire du président. Ces incidents n’ont pas eu de conséquence grave sur leur note finale.

Notre classement des entreprises préférées des salariés des assurances et assistance : La méthode de l’enquête
Statista est un important portail de données qui fournit de nombreuses statistiques et données stratégiques aux entreprises. L’institut, basé à Hambourg, réalise aussi des études de marché et de consommation internationales. Il est notre partenaire pour cette enquête exclusive sur l’image de marque RH des grandes entreprises.

“Sur une échelle de 0 à 10, dans quelle mesure recommanderiez-vous votre employeur à une connaissance ou à un membre de votre famille?” et “D’après tout ce que vous savez sur les employeurs suivants de votre secteur d’activité, les recommanderiez-vous à une connaissance ou à un membre de votre famille?”.

A l’automne dernier, ces deux questions ont été posées par Statista à un panel de 20.000 personnes travaillant dans des entreprises de plus de 500 salariés en France. Interrogées en ligne, celles-ci ont pu répondre en toute indépendance, sans que leur direction en soit informée. Une note globale sur 10 a ensuite été calculée par l’institut, avec une pondération logiquement plus importante accordée aux avis des employés sur leur propre société qu’à celui sur leurs concurrents.

Sur les plus de 2.100 groupes recensés au départ, voici les 500 qui ont obtenu les meilleures notes. Si une société n’apparaît pas, c’est soit parce que sa note n’est pas assez bonne, soit parce qu’il n’y a pas eu assez d’avis collectés pour que le résultat soit pertinent.

Maladies rares : l'errance diagnostique est encore trop importante

En France, les maladies rares touchent 3 millions de personnes. On répertorie aujourd'hui plus de 6.000 maladies rares dont 72% d'origine génétique.

(Relaxnews) - Elles touchent environ 300 millions de personnes dans le monde. Souvent qualifiées d'"handicap invisible", les maladies rares font l'objet d'un isolement social et d'un diagnostic médical tardif. En France, ce délai dépasse les cinq ans pour plus d'un quart des patients.

Dans le monde, le nombre de personnes atteintes de maladies rares est estimé à 300 millions, d'après les conclusions de travaux dirigés par l'Inserm et l'ONG EURORDIS. Cette étude parue en septembre 2019 dans l'European Journal of Human Genetics est la première à analyser de manière aussi précise les chiffres disponibles sur les maladies rares.

En France, les maladies rares touchent 3 millions de personnes. On répertorie aujourd'hui plus de 6.000 maladies rares dont plus de 70% d'origine génétique. Sur les 7.000 à 9.000 maladies recensées, l'origine n'est identifiée que pour une maladie sur deux, rappelle l'Institut Imagine.

Selon une enquête de l'association Alliance Maladies Rares, l'errance diagnostique, c'est-à-dire la période comprise entre l'apparition des premiers symptômes et la date d'un diagnostic précis, dépasse les cinq ans pour plus d'un quart des Français.

Isabelle, 53 ans et originaire du Val-d'Oise, est, tout comme ses quatre enfants, atteinte d'une maladie rare. Touché par une anomalie chromosomique, son fils Valentin est décédé en 1993. Pour ses trois autres enfants, Amandine (28 ans), Jean-Baptiste (26 ans) et Gwenaël (21 ans), l'errance diagnostique a duré entre 8 et 24 ans. Quant à Isabelle, son errance diagnostique dure depuis 7 ans.

"On doit se battre sur tous les fronts, pendant des années. On prend des claques. On continue d'espérer qu'on va atteindre le Graal tant désiré. Aux yeux de nos proches, on quitte le statut de Monsieur et Madame tout le monde. On devient différents", a-t-elle témoigné lors d'une conférence de presse organisée à Paris le mardi 25 février à Paris par l'AFM-Téléthon.

"Ce qui ne se voit pas n'existe pas"

Selon une récente étude OpinionWay commandée par Groupama en amont de la 13e journée internationale des maladies rares qui se tient le 29 février, 93% des Français ont déjà entendu parler des maladies rares. La majorité déclare également être consciente du fait qu'elles sont difficiles à diagnostiquer (88%) et invalidantes (71%).

Si le sujet semble de plus en plus connu du grand public, 60% ignorent encore

LE FIGARO·fr
vendredi 28 février 2020 12:02
764 mots - 3 min

«Joyeux», le café qui s'apprête à redonner le sourire aux Champs-Élysées

La chaîne, en plein développement, emploie essentiellement des handicapés mentaux. Un restaurant ouvre pour plusieurs mois sur la grande artère commerçante.

Sur sa petite estrade au milieu du restaurant, devant les journalistes, l'entrepreneur Yann Bucaille crie une étrange victoire. «*Ouvrir sur les Champs-Élysées, c'est une victoire de la fragilité, de la dignité retrouvée. Nous allons donner une autre belle image de la France sur cette avenue aux 100 millions de passants annuels.*» À ces mots, on se doute que Café Joyeux, la chaîne qu'il dirige, n'est pas une enseigne de restauration comme les autres. Vanter la fragilité ? Elle se targue de compter 55 équipiers handicapés mentaux ou cognitifs sur ses 85 salariés, sans compter les emplois en partenariat avec des associations sociales. La boutique de la grande avenue parisienne est la quatrième ouverture du réseau (sans compter un site internet de vente de café). Bénéficiant d'un bail gratuit par Groupama, elle sera ouverte à partir du 10 mars jusqu'à cet été au moins.

» LIRE AUSSI - Yann Bucaille-Lanrezac, capitaine Joyeux

La majorité de touristes étrangers qui déambule d'habitude sur la mythique voie réussira-t-elle à se faire comprendre des serveurs pour commander les plats proposés - quiches, salades ou tartes fraîches ? «*Ils parlent une langue universelle : ils sourient*», balaie le chef qui poursuit en soulignant l'exploit que son personnel réalise déjà à Rennes, Bordeaux et dans le quartier parisien de l'Opéra, en «*créant de l'activité pour des handicapés en cœur de ville. C'est rarissime*». Ces trisomiques, autistes ou porteurs d'autres handicaps cognitifs, les croise-t-on souvent ainsi, en tablier, préoccupés à servir le plus agréablement possible, avant de courir à nouveau vers les cuisines? À l'évidence, non. Pas assez pour ne pas apprécier l'atmosphère de Café Joyeux : il y règne un curieux mélange de concentration, de volonté de bien faire, de facétie et de malice potentielle.

Et bien sûr, ils ont l'air «*joyeux*», ces équipiers, béats devant les mots de «*Yann*». Ils savent qu'il est, avec sa femme Lydwine la clé de voûte de l'aventure. Mais à force d'être rehaussés, de s'entendre dire qu'ils créent de la valeur comme tout bon salarié, ils se sont rendu compte de leur importance. Et veulent montrer encore une fois leur sérieux. Un équipier passe frénétiquement son chiffon sur une table à peine libérée. Un autre, Abou, donne ses impressions à la tribune. Le nouveau restaurant? «*Trop bien*», même s'il va regretter son amie Marie, restée dans celui de la rue Saint-Augustin.

Emplacement et architectes gratuits

Pour tous, le projet est tombé comme une bonne surprise, même si depuis longtemps Yann Bucaille voulait frapper les esprits avec une adresse symbolique. Lætitia Georges, chez Groupama Immobilier, souligne que tout s'est fait rapidement. «*Je les connaissais et j'achetais déjà leur café. Lorsque j'ai discuté avec Yann, l'idée nous est venue de monter un Café Joyeux dans cette boutique* [environ 300m² avec une mezzanine]», libre jusqu'à l'été, avant que des travaux

ne commencent pour transformer l'immeuble en hôtel. «*Le groupe a immédiatement approuvé le projet*».

» LIRE AUSSI - Les Champs-Élysées cherchent leur place

Le cabinet d'architecte s'est également mobilisé gratuitement. *Au Figaro*, Philippe Chiambaretta raconte que son équipe a élaboré des plans à distance, en un mois, avant que l'enseigne précédente ne s'en aille. Les travaux ont ensuite été réalisés en 5 semaines. «*Nous avons tenu à aller vite pour permettre au café d'avoir le plus de temps possible sur l'avenue*». Du point de vue financier, la facilité de l'opération déconcerte. «*C'est surprenant: quand on redéfinit un projet économique à partir de bienfaits concrets de ce type, une grande générosité se met tout de suite en place*» témoigne Lætitia Georges.

» LIRE AUSSI - Au café Joyeux, le handicap devient la recette de la bonne humeur

Yann Bucaille acquiesce et ne quitte pas un instant son expression radieuse et son regard tourné vers les cimes. Pour gérer cette adresse stratégique, il s'appuie aussi sur un gestionnaire rigoureux. Sébastien Blanchet, calme et concentré, préfère dire dans une moue touchante qu'il «*commence à y croire, à cette aventure*». La confiance règne : appuyé sur une Fondation philanthropique qui multiplie les partenariats (et intéresse l'Élysée), convaincu par les témoignages des clients, Café Joyeux s'est permis d'embaucher ses 19 nouveaux équipiers des Champs-Élysées en contrat à durée indéterminée, malgré l'éphémère du restaurant. D'autres ouvertures sont à prévoir; d'autres emplois pour les handicapés, d'autres facéties.

par Luc Lenoir

Tous droits réservés lefigaro.fr 2020
2173a5ed8f40ce0f504f80c96e0fd1698493353f405c8ea6b938330

Le coronavirus pourrait faire dérailler le peloton

Psychose pas encore, mais le Covid-19 commence à faire des vagues dans le milieu cycliste, qui s'inquiète de la possible annulation de la grande classique italienne Milan-San Remo et d'autres courses à venir.

La petite reine s'interroge. Que faire avec la pandémie du coronavirus ? Quelles courses auront bien lieu dans les jours et les semaines à venir ? Quelles conséquences pour les équipes ? « Après l'Italie, il y a de fortes chances que la France soit aussi touchée par le virus. Il n'y a pas de raison », explique, fataliste, Dominique Arnould, directeur sportif de l'équipe française Total Direct Énergie, qui, au-delà des courses transalpines mises en cause, se demande si Paris-Nice (du 8 au 15 mars) ne pourrait pas connaître le même sort.

Pour l'instant, ce sont les épreuves de la Botte qui essuient la tempête. Il y a peu, Mauro Vegni, le patron de RCS Sport, l'organisme qui gère la classique Milan-San Remo (21 mars), la Tirreno-Adriatico (du 11 au 17 mars) et le Tour d'Italie (du 9 au 31 mai), s'interrogeait : « Nous sommes très inquiets parce que la situation en Italie est vraiment difficile. Nos premières préoccupations sont Tirreno-Adriatico et surtout Milan-San Remo. Il n'y a pas de plan B pour cette dernière. Si le gouvernement confirme le blocage du sport à Milan et en Lombardie, il faudra l'annuler. Cela n'aurait pas de sens de déplacer le départ de 20 ou 50 kilomètres. » Une première pour la Primavera – course du printemps ? Pas tout à fait. Disputée pour la première fois en 1907, elle fut annulée à trois reprises : en 1916 et en 1944 et 1945. Périodes de conflits.

L'UCI tente de tenir ferme un guidon de plus en plus branlant

Mais voilà le vent violent des mauvaises nouvelles qui, après avoir soufflé sur la partie septentrionale de la péninsule, s'abat dorénavant sur le centre du pays et plus particulièrement la Toscane, où les premiers cas de Covid-19 ont été recensés. Quid dès lors des Strade Bianche, course des routes blanches de poussière qui traverse cette région le 7 mars ?

Face à cette succession de mauvaises nouvelles, la Fédération internationale (UCI) tente de tenir ferme un guidon de plus en plus branlant. Dans un communiqué, celle-ci, outre l'annulation de quelques courses en Chine, a émis des mesures sanitaires à suivre. Comme pour toutes les maladies infectieuses respiratoires, l'UCI, sous recommandations de l'Organisation mondiale de la santé, demande de « se laver régulièrement les mains avec de l'eau et du savon, éviter autant que possible de se toucher la bouche, le nez ou les yeux, éternuer et tousser dans le creux du coude ou dans un mouchoir ».

Un casse-tête pour l'UCI, un casse-tête donc pour les équipes, qui attendaient un peu plus : « Quoi qu'il en soit, nous en discutons avec nos médecins, mais pour l'instant nous sommes dans l'expectative », explique ainsi Marc Madiot, manager de Groupama-FDJ, avant d'ajouter que des alternatives sont à l'étude « Si la Tirreno et Milan-San Remo étaient annulées, nous avons déjà préparé

des courses de repli en Belgique. Mais remplacer une course d'une semaine par une course d'une journée, ce n'est pas la même chose. J'ai 28 coureurs sous contrat, cela veut dire que je vais devoir mettre des coureurs à l'arrêt, des mécanos au chômage technique. Sans compter que cette perte sportive a aussi une valeur finan cière. Ces épreuves de rechange ne sont pas forcément retransmises à la télévision. Que diront nos sponsors ? »

C'est aussi compter sans la perte de temps dans la préparation des coureurs et plus particulièrement des leaders, qui ont un programme très précis. « C'est un problème de plus à gérer. Chez nous, Lilian Calmejane, notre leader, doit aller à la Tirreno-Adriatico. Si elle est annulée, nous le basculerons sur Paris-Nice. Mais ce que l'on donne à Lilian, on va, par effet de bande, le retirer à un autre coureur. Tout cela est problématique. » Pourtant, au-delà de ces histoires de calendrier, ce qui inquiète le plus managers et directeurs sportifs, c'est la durée de cette mise en quarantaine. « Imaginons que tout cela dure six mois. Que fait-on de nos coureurs ? Comment gère-t-on les contrats pour l'année suivante ? » conclut Marc Madiot. Autant de questions qui n'ont, pour le moment, pas de réponses.

éric Serres

par Éric Serres

Tous droits réservés 2020 L'Humanité.fr
8b74d5628920d40cd04c8109f800e11d88f30b3ac05d8b2f1457ec0

ENTREPRISES

Les Echos

N° 23148
vendredi 28 février 2020
Page 28
525 mots - 2 min

L'assurance échappe au risque de l'épidémie

Il n'existe pas de mécanique assurantielle qui réponde à ce type d'aléa. L'impact sur le secteur de l'assurance en termes de sinistres devrait rester limité.

Ni catastrophe naturelle ni dommages directs : l'épidémie du coronavirus passe, pour une très large part, entre les mailles du filet de l'assurance. Sauf dispositions contractuelles spécifiques... Un cas de figure qui reste exceptionnel. « A ce jour, nous n'avons pas de mécanique assurantielle qui répond à ce type d'aléa », reconnaît un professionnel de l'assurance. Et le cas de force majeure reconnu exonère le fournisseur de sa responsabilité.

Pour l'heure, même si les assureurs se montrent aujourd'hui prudents sur le sujet, l'impact sur le secteur apparaît marginal. « Le risque de pandémie n'aura pas de conséquences significatives pour SCOR et la réassurance-vie en général », a précisé jeudi Denis Kessler, le PDG du quatrième réassureur mondial, lors de la présentation des résultats annuels. « Le sujet est d'importance mondiale, avec des impacts sur la vulnérabilité, la psychologie et les comportements des populations qui auront des conséquences économiques, voire politiques », a souligné le réassureur français. Pour autant, « la population assurée est très différente de la population globale et la population réassurée est également très différente de la population assurée ».

« Trop tôt » pour juger

Chez AXA, qui dispose d'une filiale importante en Chine, Thomas Buberl, directeur général, a estimé la semaine dernière qu'il était « trop tôt » pour mesurer les conséquences opérationnelles de la pandémie. Les nombreuses mesures de prévention pèseront sans doute sur l'activité mais, a contrario, le nombre d'appels sur les plateformes numériques a explosé, notamment les demandes d'information sur les couvertures médicales.

Quant aux grands risques, peu d'entreprises frappées de plein fouet par la pandémie (avec des sinistres qui peuvent se chiffrer en centaines de millions d'euros) peuvent se retourner vers leurs assureurs pour réclamer une indemnisation, notamment au titre de la perte d'exploitation. En effet, la possibilité de déclencher des garanties « sans dommages » reste exceptionnelle. Et quand c'est le cas, les garanties sur les montants indemnisés sont très limitées.

« Il n'existe pas aujourd'hui de branche d'assurance structurée pour prendre en charge le risque sanitaire, comme d'autres risques en perte d'exploitation sans dommages. Ce sont des solutions encore balbutiantes, peu bordées techniquement et faiblement mutualisées », expliquait début février Frédéric Durot, directeur du département dommages du courtier Siaci Saint Honoré. Une alternative pour les grandes entreprises pourrait être de créer des captives d'assurance pour prendre en charge ce type de risque.

En résumé, il encore trop tôt pour dresser un bilan économique pour les assureurs de cette catastrophe sanitaire. Les investisseurs, eux, ont tiré leurs conclusions. En Bourse, le secteur de l'assurance européen a perdu 11 % en dix jours dans le sillage, il est vrai, de toute la cote. ■

par Eric Benhamou

Parution : Quotidienne
Diffusion : 129 758 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD PV 2018-2019
Audience : 693 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés Les Echos 2020
DD73158F81705F02003582B9F50731D51733605B14B0556A70F598D

dimanche 23 février 2020 20:55
532 mots - 2 min

SANTÉ-VIRUS-ÉPIDÉMIE-HÔPITAUX

Coronavirus: Véran annonce que 70 hôpitaux vont être "activés"

avec nouvelles déclarations et mots clés complétés

Paris, 23 fév 2020 (AFP) - Quelque 70 hôpitaux supplémentaires vont être "activés" pour faire face à une éventuelle propagation en France du coronavirus, afin d'avoir au moins un établissement par département en métropole, a indiqué dimanche le ministre de la Santé Olivier Véran.

"Pour accueillir les éventuels malades nous disposions jusqu'à présent de 38 établissements de santé essentiellement les CHU. J'ai décidé en accord avec le Premier ministre que 70 établissements siège d'un Samu seront activés dès demain pour augmenter nos capacités de réponse si c'était nécessaire", a déclaré le ministre lors d'un point presse après une réunion d'urgence de ministres autour d'Edouard Philippe à Matignon.

Ainsi, "tous les départements de métropole disposeront d'au moins un centre hospitalier capable d'accueillir les malades et de les prendre en charge du début à la fin", a-t-il déclaré.

"Nous agissons vite, nous agissons fort pour faire face à la menace épidémique (...) et nous prenons toutes les mesures qui sont nécessaires pour assurer la sécurité des Français", a insisté le ministre, en soulignant la "situation très évolutive" de l'épidémie avec l'apparition de nouveaux foyers d'infection hors de Chine, et notamment en Italie voisine.

Il a précisé s'être entretenu avec ses homologues italien et allemand. "Nous avons convenu d'un prochain entretien réunissant plusieurs ministres de la Santé de l'Union européenne probablement la semaine prochaine pour aborder ensemble comment faire face au risque épidémique", a indiqué le ministre.

Il a par contre estimé qu'une fermeture de la frontière avec l'Italie "n'aurait pas de sens", interrogé un peu plus tard au journal de 20 heures de France 2.

"Ça n'aurait pas de sens parce qu'un virus ne s'arrête pas aux frontières", a déclaré le ministre, soulignant qu'il "n'y a pas à proprement parler d'épidémie en Italie "puisque les autorités ont au contraire pris des mesures, notamment de confinement, "pour éviter qu'il y ait une épidémie".

"Nous regardons ça avec énormément d'attention et de précautions, nous sommes en train de regarder l'évolution de la situation heure par heure", a-t-il toutefois insisté.

Interrogé sur l'éventualité de mesures particulières, confinement notamment, en France M. Véran a relevé qu'il y en avait "déjà eu une traduction concrète il y 15 jours aux Contamines-Montjoie en Haute-Savoie", lorsqu'un ressortissant britannique contaminé rentrant de Singapour avait infecté plusieurs personnes lors d'un séjour au ski.

Coronavirus: jusqu'à 20 jours d'indemnités pour les salariés mis en quarantaine

Le premier ministre Edouard Philippe a également décidé mercredi que ces mesures pourraient s'appliquer aux parents, dont l'enfant fait l'objet d'une mesure d'isolement.
«*Un arrêt de travail et des indemnités journalières*» pouvant aller jusqu'à 20 jours sont prévus pour les travailleurs placés en quarantaine, a expliqué mercredi le ministre de la santé. Cette mesure vise particulièrement les personnes placées en isolement par précaution, pour éviter un risque de propagation du nouveau coronavirus en France, mais dont la contamination n'est pas certaine.

EN DIRECT - Trois personnes infectées dans le Piémont en Italie, contrairement aux affirmations des autorités françaises

Le premier ministre Edouard Philippe a également décidé mercredi que ces mesures s'appliqueraient aussi aux «*parents dont l'enfant fait l'objet d'une mesure d'isolement et qui ne peuvent donc pas se rendre au travail pour garder leur enfant*», a précisé Olivier Véran au cours d'une conférence de presse. Ce dispositif est «*une procédure dérogatoire qui a été adoptée par un décret signé le 31 janvier*», mais qui reste méconnue par les personnes concernées, a expliqué le ministre, reconnaissant avoir «*reçu beaucoup de questions*» à ce sujet.

L'arrêt maladie délivré par un médecin de l'ARS

Un décret paru le 1er février au journal officiel introduit en effet de nouvelles dispositions dérogatoires pour «*l'octroi des prestations en espèces maladie délivrées par les régimes d'assurance maladie*» afin d'élargir au maximum l'ouverture des droits pour les personnes mises en quarantaine. L'objectif est que ces personnes ne souffrent pas de pertes financières trop importantes. Le premier article du décret dispose plus précisément qu'«a*fin de limiter la propagation de l'épidémie de 2019-n-Cov les assurés qui feront l'objet d'une mesure d'isolement, d'éviction ou de maintien à domicile et se trouvent dans l'impossibilité de travailler peuvent bénéficier, au titre d'arrêt de travail, des indemnités journalières*».

Par exemple, les personnes qui n'auraient habituellement pas le droit à une couverture faute d'avoir suffisamment cotisé seront tout de même couvertes en cas de mise en quarantaine. De même, les assurés toucheront des indemnités dès le premier jour d'arrêt, sans qu'un jour de carence ne soit nécessaire. Pour rappel, le jour de carence est une période pendant laquelle le travailleur n'est ni rémunéré par son employeur, ni indemnisé par son régime social. Selon les régimes, cette période de carences varie d'un à trois jours, même si de nombreuses entreprises prennent en charge ces pertes par solidarité avec leurs employés.

Enfin, sachez que pour bénéficier de cet arrêt maladie bien particulier, il devra être délivré par le médecin de l'agence régionale de santé, et non pas par votre médecin traitant.

» À voir aussi - Coronavirus: les autorités européennes de santé appellent à ne pas «tomber dans la panique»

COURRIER

Quand le 100 % santé s'applique-t-il ?

Ma mutuelle santé me refuse le zéro reste à charge, prétextant que je dois attendre la date anniversaire de mon contrat, qui est au 1er octobre 2020. Ce refus est-il fondé ?

Q.C. SANTé C'est votre mutuelle qui a raison, malheureusement. Le texte de loi est assez flou, mais une circulaire de l'assurance maladie précise les choses. En ce qui concerne les contrats individuels et collectifs facultatifs, le contrat responsable reste en vigueur *« jusqu'à la plus prochaine échéance principale du contrat »*. Il doit ensuite être remplacé par une version incluant le zéro reste à charge (RAC 0 ou 100 % santé). Si vous avez signé le 1er octobre 2019, cela signifie que l'évolution de votre contrat n'aura lieu que le 30 septembre 2020. Vous bénéficierez donc du RAC 0 avec du retard. Ce délai s'appliquera aussi pour les aides auditives : le RAC 0 ne vous concernera qu'à partir du 1er octobre 2021. Pensezy si vous envisagez de changer de complémentaire d'ici là. Les contrats collectifs obligatoires sont avantagés. Leurs garanties ont dû être adaptées au 1er janvier 2020. ■

par G. F.,

Tous droits réservés 2020 Que Choisir Santé
417f95008cd03e0de07f89590700212e2808e48547f900295653c5d

L'ARGUS de l'assurance.com

mardi 25 février 2020
692 mots - 3 min

: HTTP://WWW.ARGUSDELASSURANCE.COM

Comment optimiser la gestion de l'assurance santé ?

Les évolutions sociétales et réglementaires auront des conséquences sur le système de soins en France. Les complémentaires santé doivent s'adapter pour rester dans la course en misant sur la mutualisation de leurs coûts informatiques

Avec plus de 200 milliards d'euros dépensés pour la consommation de biens et de soins médicaux, la part de la richesse nationale consacrée par la France à la santé (plus de 11 % du PIB) se situe dans le peloton de tête, avec l'Allemagne, des pays de l'Union européenne. Des évolutions incontournables Du 100 % santé à la résiliation annuelle des contrats en passant par le soutien à la télémédecine, les réformes récentes menées par l'Etat ont toutes la même ambition, celle de contenir dans la mesure du possible le développement des dépenses de santé. L'exercice est redoutable, car l'accroissement des dépenses médicales est un phénomène structurel lié à plusieurs facteurs dont, le renchérissement des traitements lourds, le vieillissement de la population et le développement des pathologies corrélées au style de vie, telles que l'obésité ou le déficit d'acuité auditive et visuelle. En prenant à leur charge un peu plus de 13 % des dépenses de santé, les organismes complémentaires d'assurance maladie (OCAM), que sont les mutuelles, sociétés d'assurances et institutions de prévoyance, contribuent de manière plus ou moins importante au financement du dispositif selon le type de poste, les complémentaires santé prenant à leur charge 74 % des remboursements en optique contre 5 % seulement en soins hospitaliers par exemple. L'enjeu pour ces acteurs consiste à évoluer pour s'adapter aux évolutions systémiques du secteur. Les assureurs doivent s'adapter au futur environnement Pour rester compétitifs et rentables, les assureurs complémentaires doivent jouer sur deux approches : celle de la proposition de valeur pour l'assuré d'une part, et celle inévitable, de la réduction des coûts d'autre part. La proposition de valeur pour l'assuré se matérialise avant tout par le raccourcissement des délais de prise en charge et la capacité d'obtenir quasi-instantanément les informations nécessaires sur les propositions de remboursements et le suivi du dossier par les canaux digitaux. Mais elle doit impérativement s'étendre aux services, en commençant par la prévention du risque en aidant aux changements de comportements et à l'amélioration de l'hygiène de vie, dans les domaines de l'alimentation ou de l'activité physique par exemple. L'ensemble de ces actions de prévention peuvent s'appuyer sur les objets connectés. Aller au-delà des frontières traditionnelles de l'assurance, pour couvrir l'univers de besoin des clients, en proposant par exemple des solutions de télémédecine, sont également des extensions possibles du champ des services pour les OCAM. Quant à la réduction des coûts, deux principaux moteurs la soutiennent. Le premier est celui de la concentration des acteurs en ayant à l'esprit que le nombre des mutuelles et d'institutions de prévoyance a été ainsi divisé par deux en dix ans, en France, sous l'impulsion des autorités de tutelle. Le second est celui de l'optimisation via l'automatisation du traitement des flux de remboursement papier (hors système d'échange Noemie avec l'Assurance maladie). Cette optimisation joue sur les coûts des sinistres, en affinant, les contrôles

et sur ceux de gestion, en robotisant une partie des tâches. Le levier de la mutualisation des systèmes informatiques Dans la mesure où il est partagé par tous les acteurs, le système de santé se prête bien à une mutualisation des développements informatiques entre les OCAM auprès d'un éditeur pour permettre la réalisation d'économies d'échelle importantes. « En effet, l'éditeur prendra à sa charge la mise à jour réglementaire et fera bénéficier, tous les utilisateurs, des dernières innovations en termes d'optimisation des contrôles et d'automatisation des tâches », explique Gilles Guedj, directeur général de l'industrie assurance sur l'Europe du Sud chez DXC. Dans le cadre de cette approche de plateforme, visant à optimiser les coûts, les outils de gestion des contrats peuvent être installés sur les serveurs de l'entreprise ou bien mis à disposition en ligne. C'est le cas notamment de l'outil GraphTalk développé par DXC Technology, qui répond à cet objectif de mutualisation des solutions informatiques, sur lesquelles Gilles Guedj invite les organismes assureurs à engager une réflexion. Contenu proposé par DXC TECHNOLOGY

Tous droits réservés Le Moniteur 2020
677b05e882c0460f209f8ea90f0011913ae56d21f3a50b2c57201a1

Les Echos.fr

mercredi 26 février 2020
729 mots - 3 min

Retraites : les grands groupes réclament une compensation pour leurs hauts cadres

L'Association française des entreprises privées a écrit au Premier ministre pour que les salariés payés plus de 123.000 euros par an ne subissent pas de perte de pension du fait de la réforme. Plutôt que le maintien du périmètre actuel de la retraite par répartition, elle demande des avantages socio-fiscaux pour la capitalisation.

Les grands patrons ont fait leur choix. L'Association française des entreprises privées (Afep), qui parle au nom des cent premiers groupes hexagonaux, veut un super-régime de retraite par capitalisation pour ses hauts cadres, en compensation des pertes qu'ils devraient subir du fait de la réforme des retraites. C'est la demande que formule Laurent Burelle, le président de l'Afep, dans un courrier adressé au Premier ministre le 13 février, auquel ont eu accès « Les Echos ». Cette missive n'évoque pas l'autre option envisagée par une partie des chefs d'entreprise, celle de conserver l'actuel périmètre de la retraite par répartition plus favorable aux hauts cadres.

A l'appui de sa demande, Laurent Burelle invoque la « compétitivité des entreprises françaises », qui doivent rester attractives pour les hauts cadres. Le plafonnement à environ 123.000 euros de revenus annuels de l'assiette des cotisations prises en compte pour acquérir des droits dans le futur régime unifié de retraite aura « pour conséquence de baisser substantiellement » les pensions des actifs qui gagnent plus que cette somme. Ils peuvent aujourd'hui cotiser jusqu'à 329.000 euros de revenus, rappelle-t-il. « De plus, en l'absence d'un dispositif d'épargne-retraite attractif, les revenus d'activité dégagés par la baisse des cotisations seraient taxés de l'ordre de 45 %, privant ces salariés des capacités d'épargne nécessaires à la reconstitution de leur retraite », ajoute-t-il.

Compenser salariés et entreprises

Certes, le projet de loi laisse ouverte la possibilité de mettre en place des régimes d'épargne-retraite supplémentaire plus avantageux pour compenser la perte occasionnée, via une ordonnance ultérieure. Mais l'Afep veut des garanties tout de suite, et veut s'assurer que les employeurs en profitent eux aussi. Elle presse donc le gouvernement de donner « d'ores et déjà aux entreprises et aux salariés » l'assurance qu'ils bénéficieront d'un tel dispositif, sans surcoût fiscal et social : déduction de l'assiette des cotisations sociales, de la CSG, de l'impôt sur les sociétés, plus une exonération d'impôt sur le revenu, « équivalentes à ce qui prévaut aujourd'hui ».

La semaine dernière, le président du Medef, Geoffroy Roux de Bézieux, avait expliqué dans une interview aux « Echos » qu'il préférait conserver le régime actuel par répartition : « Nous défendons la réintégration de ces cadres dans le système universel jusqu'au plafond actuel de l'Agirc-Arrco, 330.000 euros. A défaut, nous demanderons un régime d'épargne-retraite supplémentaire sur mesure, à hauteur du niveau de contribution actuel, avec les mêmes avantages que le système actuel par répartition », avait-il déclaré.

L'augmentation probable de la part de la capitalisation dans la retraite des Français suite à cette réforme des retraites suscite d'intenses débats. Cela va des adeptes de la théorie du complot, qui affirment que le gestionnaire d'actifs Blackrock et ses semblables tireraient les ficelles de la réforme, à des charges virulentes dans l'hémicycle. L'un des rapporteurs du projet de loi à l'Assemblée, le député LREM Jacques Maire, a ainsi été accusé de conflit d'intérêts. Cet ancien cadre d'Axa a conservé des actions de l'assureur à titre de placement, et a souhaité en répondre devant la Haute autorité pour la transparence de la vie politique.

Par ailleurs, le rapporteur général du projet de loi de réforme des retraites et le rapporteur du dernier titre Guillaume Gouffier-Cha et Paul Christophe, ont déposé un amendement en vue de supprimer le dernier article du projet de loi qui ratifie des ordonnances issues de la loi Pacte sur la retraite supplémentaire. Objectif : ne pas « mélanger deux sujets bien distincts, dans un texte consacré à une transformation très riche, très profonde et très ambitieuse de notre régime par répartition ». Un refus de parler de capitalisation dans l'immédiat qui est de mauvais augure pour la demande du patronat. ■

par Solveig Godeluck

Parution : Continue
Diffusion : 18 391 157 visites (France) - © OJD Internet dec. 2019

Tous droits réservés Les Echos.fr 2020
F979B5258BE0B10D30548ED9D607614D91E1A52492988BCBAD9FFA7

Les Echos

N° 23145
mardi 25 février 2020
Page 27
565 mots - 2 min

FINANCE & MARCHÉS—ÉPARGNE

Les Français continuent de se ruer sur l'épargne sécurisée

En dépit de leurs rendements relativement faibles, l'assurance-vie et le Livret A suscitent toujours autant l'appétit des Français.

Mois après mois, les chiffres confirment la tendance : entre la sécurité et le rendement, les épargnants français préfèrent toujours autant la... sécurité. En janvier, les encours de l'assurance-vie (fonds euros) et du Livret A ont une nouvelle fois progressé, pour atteindre des niveaux record.

L'assurance-vie, qui a vu sa collecte nette progresser de 500 millions d'euros en janvier (11,8 milliards de collecte brute), pèse désormais 1.789 milliards d'euros. Du côté du Livret A, la collecte a elle aussi continué de progresser. Selon les chiffres de la Caisse des Dépôts publiés ce lundi, elle a augmenté de 4,13 milliards d'euros, faisant passer le Livret A, lui aussi au sommet, à 302,7 milliards d'euros.

Baisse de rendement du fonds euros

Les autorités et les acteurs financiers font pourtant tout pour infléchir la tendance et pousser les Français à prendre plus de risques. Les assureurs, avec le soutien de Bercy, ont progressivement baissé la rémunération des fonds euros (capital garanti) dans les contrats d'assurance-vie pour privilégier les unités de compte.

Le rendement moyen des fonds euros a perdu en 2019 de l'ordre de 30 à 40 points de base, selon les assureurs (1,4 % en moyenne contre 1,8 % en 2018). « Il y a eu une vraie baisse, la situation a considérablement évolué », constate Philippe Crevel, président du Cercle de l'Epargne. Cette stratégie a d'ailleurs commencé à porter ses fruits. En janvier, la part des unités de comptes (capital non garanti) dans les contrats d'assurance-vie a encore progressé. Entre septembre et janvier, elle est passée de 24 % à 34 %. « La tendance est bien là », confirme Philippe Crevel.

La part des unités de comptes a surtout progressé parce que les marchés se sont envolés en 2019. L'année dernière, le CAC 40 a en effet signé sa meilleure année depuis 1999, avec un gain de 26 %. « Si les marchés se retournent, les épargnants pourraient vite revenir vers la sécurité », note ainsi Philippe Crevel, pour qui les Français restent très attachés à la sécurité.

Leur choix pourrait notamment se porter sur le Livret A, que le gouvernement et les acteurs financiers essayent aussi de réorienter. En vain... Alors que son taux est passé au plancher au 1er février (à 0,5 %), le Livret A est toujours plébiscité par les épargnants. Signe de l'appétit des épargnants pour ce produit, il y avait 55 millions de Livrets A à la fin 2019. « La situation peut étonner », reconnaît Philippe Crevel, qui note que la rémunération est « bien inférieure » à celle de l'assurance-vie.

Inquiétudes macroéconomiques et coronavirus

Mais, note-t-il, le contexte a pu jouer en faveur de ce produit liquide et défiscalisé. Avec les grèves, les inquiétudes macroéconomiques (guerre commerciale entre les Etats-Unis et la Chine) et maintenant la propagation du coronavirus, « les Français pourraient être tentés d'aller chercher encore plus de sécurité ». Et encore pousser l'assurance-vie et le Livret A vers de nouveaux sommets. ■

par Raphaël Bloch

Parution : Quotidienne
Diffusion : 129 758 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD PV 2018-2019
Audience : 693 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés Les Echos 2020
AF7AF5E183804D0000848AB9C802813F5986F149324A352A183FC5D

Le Monde

samedi 22 février 2020
Page 19
848 mots - 3 min

Investir dans les SCPI : attention aux risques

Les sociétés civiles de placement immobilier présentent quelques handicaps

Dans un environnement où la rémunération issue des placements dépasse rarement 1 %, voire 0,50 % pour le Livret A, les performances des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) ont de quoi faire des envieux. En moyenne, leur rentabilité a atteint 4,4% en 2019, soit un peu au-dessus des 4,34% de 2018, selon l'Association française des sociétés de placements immobiliers (Aspim) et l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (IEIF).

De plus, la valeur de la part augmente de 1,2%, contre +0,8% en 2018. Rappelons que, dans les SCPI, des investisseurs apportent des fonds à une société de gestion qui achète ensuite des biens immobiliers qu'elle loue. Cette société perçoit des loyers et reverse ensuite des dividendes à l'investisseur à hauteur des parts qu'il détient.

En 2019, les investisseurs ont été nombreux à choisir les SCPI avec une collecte qui a atteint un niveau jamais égalé de 8,6 milliards d'euros. « Avec ces fonds, les sociétés de gestion ont réalisé 9,2 milliards d'euros d'acquisitions et elles ont été particulièrement actives au dernier trimestre 2019 avec des achats se montant à 3,7 milliards », expliquent l'Aspim et l'IEIF. Ces derniers concernent surtout les bureaux et les commerces. La zone géographique la plus prisée est l'Ile-de-France qui représente 48 % des acquisitions, dont 10 % dans Paris.

L'étranger vient ensuite, surtout l'Allemagne, à hauteur de 28 %. « Outre-Rhin, les entreprises n'achètent pas obligatoirement leurs locaux, mais les louent avec des possibilités d'investissements intéressantes pour les SCPI », explique Jean-François Chaury, directeur général délégué d'Advenis REIM, qui a créé Eurovalys, une SCPI entièrement axée sur l'Allemagne. Même chose pour la SCPI Novapierre Allemagne, gérée par Paref Gestion. Les régions françaises n'ont pas été oubliées, avec 24% des investissements et des SCPI spécialisées dans ce domaine comme Cœur de région, gérée par Sogénial.

Des règles de prudence

Faut-il alors investir dans les SCPI en 2020 ? « Pour l'instant, la conjoncture est bonne et la demande en bureaux devrait augmenter cette année avec de bonnes perspectives sur les loyers », assure Jean-Marc Peter, directeur général de la société de gestion Sofidy. Les conseillers financiers et les conseillers de gestion en patrimoine vont donc certainement continuer de proposer à leurs clients d'acheter des parts de SCPI, notamment pour en mettre dans les contrats d'assurance-vie afin d'en améliorer le rendement. Pour autant, il ne faut pas oublier les règles de prudence liées à tout placement financier.

Pour Jonathan Dhiver, fondateur de la société de conseil MeilleureSCPI.com, les SCPI offrent des rémunérations trop élevées par rapport au reste des placements, et un réajustement pourrait se produire. Dans ce cas, le nombre de vendeurs de parts de SCPI serait bien supérieur aux acheteurs, avec pour conséquence une perte importante de valeur de la part, voire une impossibilité de revendre. « Voilà pourquoi les SCPI doivent être considérées comme un placement à long terme de façon à ne pas être tributaire des retournements de conjoncture, et il faut choisir une SCPI qui sélectionne et gère bien ses acquisitions », souligne Jean-Marie Souclier, directeur général de Sogénial.

Pour faire le bon choix, il faut commencer par regarder quel est le domaine d'intervention de la SCPI, car toutes ne se valent pas et les performances de certaines ont été inférieures à 1 % en 2019. En 2018, certaines d'entre elles affichaient même des rendements… négatifs ! Selon l'Aspim et l'IEIF, les meilleurs rendements ont été réalisés par les SCPI diversifiées, c'est-à-dire qui sont autorisées par l'Autorité des marchés financiers à investir dans différents domaines. Elles ont obtenu une rentabilité de 5,03% en 2019. Viennent ensuite les SCPI spécialisées, c'est-à-dire celles qui choisissent d'investir sur un secteur en particulier comme la santé ou un pays. Leur rendement a été de 4,50 %. Les SCPI basées sur les commerces ont réalisé un rendement de 4,42 % et celles sur les bureaux 4,28 %.

Toutefois, certains professionnels de l'immobilier appellent désormais à la prudence pour les SCPI basées sur le commerce. Commerce Immo, une agence immobilière spécialisée dans

l'immobilier commercial, rappelle en effet que la vacance dans les locaux commerciaux augmente en Ile-de-France en raison d'une déconnexion entre le niveau des loyers et la réalité du terrain.

« La concurrence d'Internet, les problèmes dans les transports et les mouvements sociaux créent un manque à gagner alors que les charges fixes ont plutôt tendance à s'accroître. Si le loyer est trop élevé, le turnover est important au détriment du bailleur », relèvent Ruben Danan et Kevin Uzan, fondateurs de Commerce Immo.

Avant de se lancer, il est donc important de regarder si les locaux acquis par le SCPI sont bien loués et de se renseigner sur le taux d'occupation financier (TOF). Celui-ci représente le rapport entre le montant des loyers facturés et le total des loyers qui pourraient être facturés si tous les immeubles du portefeuille étaient entièrement loués. En moyenne, ce TOF est situé à 88 %, « mais il faut choisir une SCPI avec un taux d'occupation situé au moins à 95 % », conseille Jean-Marc Peter. Enfin, les SCPI doivent être envisagées comme un placement de diversification et concerner au maximum 10 % à 15 % du patrimoine, ce qui permettra de limiter les risques en cas de retournement de la conjoncture. ■

par Nathalie Coulaud

Parution : Quotidienne
Diffusion : 303 613 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD PV 2018-2019
Audience : 2 720 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés Le Monde 2020
a271c5598180110f000c8b69ba02812c2ea8878af7720a6729265ee

LE FIGARO

N° 23491
mardi 25 février 2020
Pages 20-21
1129 mots - 5 min

Crédit immobilier : les banques serrent la vis

Depuis le début de l'année, les établissements financiers suivent les recommandations des pouvoirs publics en vue d'arrêter les dérives.

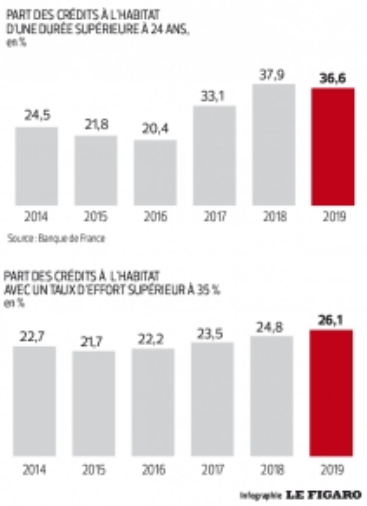
FINANCEMENT Certains ménages désireux d'acheter leur résidence principale ou rêvant d'une résidence secondaire et autres investisseurs immobiliers devront revoir leurs ambitions à la baisse. Après une année record qui a vu les ventes de logement dépasser le million, les pouvoirs publics, craignant la surchauffe, ont demandé aux banques de calmer le jeu.

Depuis janvier, les établissements doivent limiter les prêts à 25 ans maximum et plafonner les remboursements à 33 % des revenus. Ces recommandations du Haut Conseil de stabilité financière (HCSF) ont visiblement été suivies à la lettre. *« Les banques ont toutes ajusté leurs exigences suite à ces recommandations. Des dossiers qui passaient l'année dernière sont aujourd'hui recalés »*, s'alarme Sandrine Allonier, du courtier VousFinancer.

Cette vigilance accrue concerne les dossiers dépassant les durées et les niveaux d'endettement requis, mais pas seulement. Les prêts sans apport essuient désormais souvent un refus. Chez Cafpi, autre nom connu du courtage, le taux de refus a plus que doublé depuis le début d'année, passant de 10 % à 25 %. *« Les nouvelles conditions de crédits sont devenues bloquantes pour certains profils »*, affirme Philippe Taboret, le directeur de l'enseigne. C'est le cas pour les primo-accédants, parfois un peu justes, et les investisseurs, souvent un peu plus endettés que la moyenne. Aucune des banques interrogées par *Le Figaro* n'a souhaité commenter l'application de ces recommandations au sein de leur établissement.

Dérogations prévues

Combien de ménages seraient touchés ? L'économiste Michel Mouillard a évoqué le chiffre de 100 000 ménages en marge de la publication de l'observatoire des crédits aux ménages. Pour autant ce chiffre est largement contesté. Au vu des taux très attractifs offerts par les banques ces dernières années, beaucoup d'acheteurs ont préféré ne pas utiliser leur épar-gne pour emprunter le plus possible. *« Ces chiffres ne tiennent absolument pas compte des capacités d'ajustement des ménages ni des mécanismes de flexibilité qui ont été prévus. Il ne devrait pas y avoir pas de coup de frein brutal dans la production de crédit »*, indique Jean Boissinot, conseiller des Gouverneurs à la Banque de France.



Afin de ne pas pénaliser les primo-accédants, des variables d'ajustement ont été prévues par le HCSF. Chaque établissement peut déroger aux critères de recommandation pour 15 % de sa production. Cette poche de sécurité doit être réservée, pour les trois quarts aux primos accédants.

« L'objectif n'est pas de pénaliser les acheteurs, mais bien de calmer les dérives » insiste Jean Bois-sinot. La Banque de France rappelle que la dette des ménages Français est passée de 55 % de leurs revenus disponibles en 2000 à presque 100 % en 2019. On observe depuis 2015 *« une dégradation progressive mais continue des conditions d'octroi de crédits aux ménages avec 40 % des crédits octroyés à 25 ans ou plus. La part des crédits octroyés avec des taux d'efforts supérieurs à 35 % progresse de façon continue »*, indique la Banque de France.

Impact possible sur le

marché immobilier

En 2019, la production de nouveaux crédits à l'habitat a atteint le chiffre de 258 milliards d'euros, en hausse de 21 % par rapport à 2018. C'est la deuxième production historique après celle de l'année 2017 (273,7 milliards d'euros).

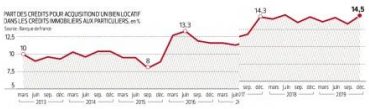
Ces nouvelles limitations sont-elles de nature à freiner l'activité du marché immobilier ? *« C'est sans doute un peu tôt pour le dire. Il s'écoule au moins trois mois entre l'avant-contrat et la signature définitive chez le notaire. Les premiers retours pourraient arriver courant mars »*, indique Thierry Delesalle, porte-parole à la chambre des notaires de Paris.

Les investisseurs locatifs pourraient être les plus touchés. Pas seulement à cause des critères du HCSF. *« Certaines banques nous demandent de ne plus leur transmettre de dossiers d'investisseurs. Ces emprunteurs doivent solliciter plus d'établissements pour trouver une offre »,* constate Sandrine Allonier de VousFinancer. Selon le réseau Century 21, 27 % des achats dans l'ancien étaient destinés à l'investissement locatif.

Les premiers retours des courtiers sur les conséquences des recommandations du HCSF sont-ils représentatifs du marché ?

Le courtage en crédit concerne 37 % des crédits immobiliers distribués selon l'association APIC qui les représente. Mais ces déclarations ont lieu dans un contexte de tension entre courtiers et Banques (*lire ci-dessous*). « *Les marges sont faibles sur le crédit habitat. Or faire appel à des courtiers est coûteux »,* juge Cyril Blesson, associé du cabinet Pair Conseil.

Au vu des taux très attractifs offerts par les banques ces dernières années, beaucoup d'acheteurs ont préféré ne pas utiliser leur épargne pour emprunter le plus possible. Photo : ANDBZ/ ABACA



Certains courtiers le reconnaissent : *« Les banques ont la possibilité de financer des dossiers un peu plus limites grâce aux mécanismes mis en place. Mais elles se gardent cette poche sous le coude,* », estime Philippe Taboret, de Cafpi. ¦■

par Jorge Carasso@jorgecarasso et D.g.

Les Echos

N° 23145
mardi 25 février 2020
Page 28
517 mots - 2 min

Le secteur financier appelé à montrer patte verte

Banques, assurances et sociétés de gestion d'actifs font régulièrement partie des entreprises les mieux notées en matière d'ESG, faute de données suffisantes sur l'impact de leurs investissements et financements.Plusieurs initiatives cherchent à combler ce manque.

Dans les portefeuilles des fonds ESG, il n'est pas rare de retrouver le secteur financier en bonne position. De fait, banques, assureurs et gérants d'actifs n'exercent pas d'activités très polluantes en tant que telles, et peuvent sans trop de difficultés réaliser des efforts significatifs sur leur consommation d'énergie, de papier ou d'eau. De quoi voir grimper leur évaluation ESG et leur assurer une place parmi les industries peu émettrices de gaz à effet de serre.

Pourtant, le secteur financier est l'une des principales cibles des activistes sur le climat. Durant le sommet de Davos en janvier dernier, l'ONG Avaaz s'est ainsi payé une pleine page dans le « Financial Times » pour dénoncer le financement des énergies fossiles par la banque américaine JP Morgan. Plus récemment, le premier gérant mondial, BlackRock, a vu ses locaux parisiens envahis et dégradés par des militants écologistes et anarchistes. Société Générale a également été fréquemment visée en France, tout comme BNP Paribas.

Pour ces militants, il n'est pas possible de dissocier les émissions liées à l'activité de gestion, de prêt ou d'investissement d'une banque ou d'un gérant et celles des activités ainsi financées. Or, ce type de données granulaires reste rare et difficile à modéliser. Un manque auquel compte s'attaquer le CDP. « Cela va devenir bien plus difficile pour ces acteurs de demeurer en tête des classements ESG », met en garde Nico Fettes, responsable du programme Climetrics pour le CDP.

Comptabilité carbone

Pour les institutions financières concernées, les efforts demandés en termes d'analyse de leurs activités sont considérables. Le CDP a donc accepté de retarder d'un an la collecte des informations. Dès cette année, le questionnaire envoyé par l'organisation comprendra des entrées sur le portefeuille de prêts et d'investissements des sociétés financières interrogées. Les données seront compilées cet été pour une première prise en compte dès la fin 2020. Reste à voir si les entreprises seront en capacité de répondre aux questions du CDP et comment les agences de notation ESG les prendront en compte.

Certaines institutions financières n'ont pas attendu le nouveau questionnaire du CDP pour s'attaquer à ces problématiques. Le Partnership for Carbon Accounting Financials, lancé au moment de l'Accord de Paris par une quinzaine de banques et d'assureurs néerlandais, a développé ces dernières années l'équivalent de standards comptables pour la mesure de l'impact carbone des prêts aux entreprises, des prêts immobiliers aux entreprises comme aux particuliers ou encore des prises de participation directes. A fin septembre, l'initiative comptait une cinquantaine de membres au niveau mondial représentant 2.900 milliards de dollars d'actifs. En France, seul le Crédit Coopératif a pour le moment rejoint le projet. ■

par B. B.

Parution : Quotidienne
Diffusion : 129 758 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD PV 2018-2019
Audience : 693 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés Les Echos 2020
5E7FB5E78A60C70830A987697B03414250F60E43C27F34C2D0A81BE

Opinion | Assureurs, inspirez-vous des pays asiatiques !

Les assureurs français et européens redoublent d'efforts pour accélérer leur transformation digitale. L'enjeu est de pouvoir s'adapter aux nouvelles habitudes de consommation, mais aussi de se mettre au niveau des nouveaux acteurs asiatiques ou américains. (Par Jean Meyer, cabinet de conseil Capco)

"Transformation digitale et data". Depuis quelques années, cet objectif devient de plus en plus pressant pour les acteurs français et européens. Open API, Big Data, blockchain, machine learning, cloud ou encore "robo-advisor" sont autant de termes répétés à l'envie par les plus grands assureurs européens. Force est de constater que les assureurs, en France comme dans le reste de l'Europe, sont pour la plupart passés de la parole aux actes, en étoffant leurs offres de services en ligne ou sur mobile. Avec des résultats très variables d'un acteur à l'autre.

Un écosystème d'assurtech européennes dynamique

Malgré leurs réels efforts, les compagnies d'assurance restent confrontées à de nombreux freins. Des obstacles réglementaires tout d'abord avec le renforcement de la réglementation sur la protection des données des consommateurs (RGPD). Le rôle du régulateur est fondamental, comme l'illustrent les régulateurs asiatiques – notamment la Chine, Japon, Vietnam, Corée, ou encore Hong Kong qui libère l'innovation pour aider ses champions dans la compétition mondiale, mais aussi pour accélérer l'accès des consommateurs à l'offre bancaire et assurantielle.

Des freins culturels ensuite, avec un paysage européen de l'assurance caractérisé par la présence d'acteurs historiques installés de longue date. Ces assureurs s'appuient sur des architectures technologiques et informatiques complexes qui compliquent le passage aux nouvelles technologies, à l'inverse d'un acteur qui part d'une feuille blanche. Ils doivent enfin faire évoluer leur modèle organisationnel, traditionnellement bâti en silos, pour placer davantage le client au cœur de leurs préoccupations et de leurs processus métiers. Cette transformation organisationnelle constitue une impérieuse nécessité pour répondre aujourd'hui aux attentes de clients plus jeunes, adeptes des nouvelles technologies et ayant adopté une logique de consommation instantanée et à la demande.

L'industrie de l'assurance peut pourtant compter sur le dynamisme des fintech européennes. Sur le seul marché français, le nombre d'assurtech est ainsi passé de 106 à 187 entre septembre 2017 et septembre 2018. Les exemples sont nombreux, à l'image d'Alan, spécialiste de l'assurance santé qui a levé 37 millions d'euros de capitaux depuis sa création en 2016. D'autres acteurs lui ont emboîté le pas comme Luko, qui a récemment levé 20 millions d'euros auprès de fonds d'investissement, ou encore Seyna qui, comme Alan, a obtenu son agrément ACPR. Autant de jeunes pousses qui ont, hélas, encore un peu de

mal à percer en raison de l'inertie dans la prise de décision des industriels et des investisseurs européens.

Or, le marché européen et français de l'assurance se doit de prendre encore plus clairement le virage de la transformation digitale sous peine de subir la concurrence d'acteurs étrangers, plus innovants dans le domaine du numérique et, surtout, plus en phase avec le consommateur d'aujourd'hui. L'arrivée récente en Europe de l'assurtech américaine Lemonade, spécialisée dans l'assurance habitation, constitue un premier signal de la pression concurrentielle qui touche nos acteurs locaux.

Asie et États-Unis à la pointe du numérique

De fait, les assureurs basés aux États-Unis et en Asie affichent d'ores et déjà une plus grande maturité sur les sujets liés à l'innovation technologique et à l'adoption du numérique tant dans les offres commerciales que dans la gestion de la relation client. Principal enjeu : répondre aux attentes de clients en plein essor particulièrement friands de nouvelles technologies, les Millennials. Adepte des smartphones et des réseaux sociaux, cette génération a en effet adopté de nouveaux modes de consommation par rapport à leurs aînés. La relation commerciale traditionnelle à savoir la vente pure de solutions financières et de produits assurantiels par un conseiller physique ne correspond pas à leurs attentes. Les assureurs asiatiques ont donc dû s'adapter à cette nouvelle donne.

Dans un tel contexte, des assurtechs se sont engouffrés dans la brèche pour proposer des solutions innovantes jouant la carte de la technologie, de l'instantanéité et de la connivence avec les consommateurs. Les géants chinois de la technologie que sont Tencent et Alibaba ont ainsi lancé Zhong An, la première compagnie d'assurance habitation en ligne qui compte plus de 350 millions de clients. Depuis, que ce soit en Chine ou dans les autres principaux marchés asiatiques, les assurtechs sont légion à l'image de Kyobo Lifeplanet, un assureur-vie sud-coréen, d'Alipay, de PolicyBazaar en Inde (400 000 polices d'assurance vendues par mois) ou encore de CareVoice (environ 500 000 utilisateurs). Tous ces acteurs ont joué la carte de la blockchain, des chatbot, du "machine learning" ou encore du "smart contract". Autant de technologies et d'outils qui commencent à débarquer en Europe.

Des tendances similaires sont à l'œuvre aux États-Unis, à l'image de Lemonade (1,2 million de contrats vendus en 3 ans d'existence), mais aussi de Root Insurance, spécialisée dans l'assurance auto, ou encore d'Oscar Health (250 000 clients particuliers et entreprises) dans l'assurance santé, qui parviennent à s'imposer dans le paysage assurantiel grâce, en partie, à des levées de fonds record. Outre-Atlantique, la tendance à la mode est la "computer vision" (ou vision par ordinateur), une branche de l'intelligence artificielle, et du machine learning qui permet à un ordinateur de comprendre et d'analyser les contenus d'une multitude d'images et de données. Cette technologie investit désormais le terrain de l'assurance dommages afin de faciliter et d'accélérer les expertises des assureurs lors de la constatation de sinistres à partir de photos envoyées par les assurés. Une solution qui permet aux experts de réagir plus rapidement et de gagner ainsi en efficacité dans le traitement des réclamations.

Les assureurs européens et français auraient donc tout intérêt à s'inspirer de

leurs concurrents américains et asiatiques accélérant l'innovation afin de ne pas passer à côté des nouvelles attentes des consommateurs. Se donner les moyens de créer du lien, s'approprier les usages et la culture des clients, miser sur l'affinitaire, les communautés et donc, de la proximité, devient ainsi un enjeu majeur pour séduire des Millennials, devenus la principale cible des compagnies d'assurance.

***Jean Meyer** est responsable de la pratique assurance au sein du cabinet de conseil Capco.*

par Jean Meyer

Tous droits réservés Les Echos 2020
837c95298f701705b01b82e92d08d16d50169540a229344fe2f6c67

Les Echos

N° 23146
mercredi 26 février 2020
Page 27
716 mots - 3 min

SCOR veut lever les doutes sur sa stratégie

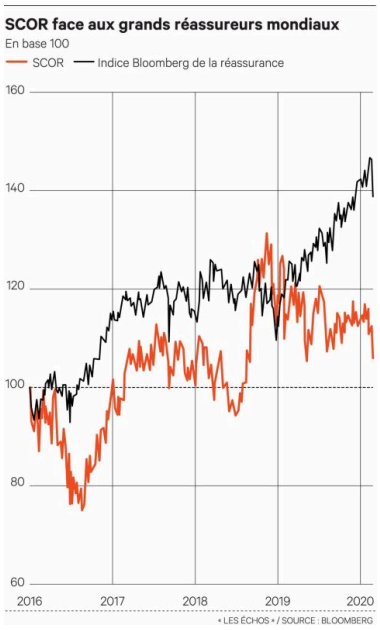
Le réassureur français compte sur ses bons résultats en 2019 pour convaincre à nouveau les investisseurs de la pertinence de sa stratégie.Et souhaite tourner au plus vite la page Covéa.

Lors de la présentation, jeudi, des résultats annuels de SCOR, seront-ils suffisamment convaincants pour séduire les investisseurs ? Tel est le prochain, et peut-être le dernier, défi que devra relever Denis Kessler, dont le mandat de PDG arrive à échéance en avril 2021.

Depuis le rejet, en septembre 2018, de l'offre de rachat par l'assureur mutualiste Covéa, au prix de 43 euros par action, le réassureur français est en effet sous pression, avec un titre qui évoluait mardi autour de 35 euros. Et alors que les investisseurs n'ont pas vraiment « acheté » le nouveau plan stratégique de SCOR, baptisé « Saut quantique », présenté en septembre dernier, Covéa a une nouvelle fois brouillé les cartes en faisant une offre en cash à 9 milliards de dollars sur PartnerRe, longtemps convoité par... SCOR. C'est donc une nouvelle période d'incertitudes qui s'ouvre pour le quatrième réassureur mondial, qui apparaît à la fois isolé et en panne de stratégie. « SCOR était un dossier simple, avec un redressement spectaculaire et une croissance organique pérenne et profitable. Aujourd'hui, c'est devenu un dossier compliqué avec beaucoup d'inconnues sur la stratégie, la gouvernance et l'évolution de son capital », résume un analyste financier.

Retour à une croissance profitable

Denis Kessler est un homme de chiffres. Et c'est sur ce terrain qu'il entend se battre pour défendre sa stratégie. Panne de croissance ? Le volume des primes devrait dépasser les 16 milliards d'euros, avec une forte progression dans la réassurance-dommages, plus risquée mais plus profitable, dont le cycle est reparti à la hausse. Sur ce segment disputé, et à ce rythme de croissance, le réassureur pourrait ainsi gagner en chiffre d'affaires l'équivalent d'un PartnerRe en cinq ans ! Manque de profitabilité ? L'exercice 2019 ne devrait pas déroger au souci constant du patron de SCOR « d'optimiser son bilan » et devrait permettre d'afficher des gains significatifs, à la fois en profitabilité et en solvabilité. De quoi conforter la place du réassureur dans le club fermé des groupes notés dans la catégorie « AA ». Ces performances auront d'autant plus de relief que certains acteurs, comme Swiss Re ou Axa XL, ont annoncé des résultats décevants, sur un marché certes difficile où la récente hausse des prix n'a pas encore compensé les sinistres. Restent les opportunités de croissance externe. Elles deviennent rares et Covéa a privé SCOR d'un partenaire « naturel ». Le réassureur français s'est toujours refusé à faire des offres en cash, compte tenu des engagements de (très) long terme dans la réassurance-dommages et de ses capacités financières limitées. « SCOR a privilégié ces dernières années une optimisation de son bilan qui réduit par conséquent ses fonds propres excédentaires », avance de son côté un analyste financier. Pour le réassureur, le mouvement de consolidation se jouera avant tout au sein des acteurs de deuxième et troisième rang, aux Bermudes et aux Etats-Unis. Autrement dit : il ne compte pas jouer un rôle actif.



Il ne reste plus à SCOR qu'à convaincre sur l'amélioration de ses performances opérationnelles et sur sa capacité à continuer à croître plus vite que le marché, sans sacrifier ses ratios. Le discours n'est pas nouveau. « Les investisseurs sont déçus des performances, en décalage avec la ligne de défense du groupe, et frustrés de voir le cours de Bourse si éloigné de la valeur intrinsèque promise », constate un analyste financier. Au siège du réassureur, l'analyse est différente : ce sont les « perturbations » créées par Covéa qui pèsent sur le titre, et notamment le silence entretenu par le mutualiste sur l'avenir de

sa participation de 8 % dans SCOR. « Ce halo finira par se dissiper », répète le PDG du groupe à ses visiteurs. La bataille féroce à laquelle se livrent les deux groupes sur le terrain judiciaire ne laisse pas présager une prochaine entente sur cette participation. ■

par Eric Benhamou

Parution : Quotidienne
Diffusion : 129 758 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD PV 2018-2019
Audience : 693 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés Les Echos 2020
947F958F8180E80D90548CA9580BC11B32752F20F35803EB7EC4032

L'ARGUS de l'assurance.com

lundi 24 février 2020
403 mots - 2 min

: HTTP://WWW.ARGUSDELASSURANCE.COM

L'assurance, toujours plus importante pour le Crédit Mutuel

La contribution des Assurances du Crédit Mutuel aux résultats du bancassureur poursuit sa progression. Les assurances de biens portent la hausse, tandis que la collecte sur les fonds en euros a contrarié les plans du groupe.

Malgré un produit net assurance en recul de 2,4% à 1778 millions d'euros, pénalisé par les catastrophes naturelles (totalisant une charge supérieure à 180 millions d'euros) et la baisse des taux, la diversification réussit bien au Crédit Mutuel. La contribution du Groupe des Assurances du Crédit Mutuel (GACM) au résultat net du groupe s'élève désormais à 25%, et le résultat contributif assurance aux résultats de Crédit Mutuel Alliance Fédérale affiche une hausse de 3,4% à 873 millions d'euros. Le chiffre d'affaires global du GACM s'élève à 12,2 milliards d'euros (+1,2%), porté par la hausse de 5,2% des assurances de risques. Le résultat brut d'exploitation s'inscrit en repli de 7,2%, mais le résultat net ressort à 886 millions d'euros, soit une progression de 3,6%. En 2019, le chiffre d'affaires des assurances de biens s'élève à 2,2 milliards d'euros (+5,8%). Le portefeuille en assurance habitation croît de 4,1%, et le portefeuille automobile de 3,3%. Le groupe indique que la hausse du chiffre d'affaires auto et habitation serait ainsi deux fois supérieure à celle du marché. Sur les marchés des professionnels et des entreprises, le chiffre d'affaires des assurances de biens progresse de 11% à 157 millions d'euros, dont +16% en multirisques des professionnels. Le groupe a renforcé son développement sur cette cible au dernier trimestre 2019, avec le lancement d'une assurance responsabilité civile décennale et une révision de sa gamme pour les flottes automobiles et en santé collective. En assurances de personnes, l'exercice clôture avec un chiffre d'affaires en progression de 4,8% et un portefeuille de 15 millions de contrats, en hausse de près de 3%. La refonte en 2019 de l'offre de prévoyance pour les travailleurs non-salariés a soutenu les ventes, selon l'entreprise. En assurance vie et épargne retraite, la collecte enregistre un repli de 2% à 6,7 milliards d'euros. Malgré une stratégie ayant pour objectif la diversification des portefeuilles en unités de compte (UC), la part des UC dans la collecte est en retrait par rapport à l'an dernier (22,4%, contre 27,7%). La collecte nette, en recul quant à elle de 15% à 892 millions d'euros, a porté majoritairement sur les supports en euros (695 millions d'euros) l'an passé.

Tous droits réservés Le Moniteur 2020
6373457185b07404702f80e9280a414758263b4b7275323f635888d

258 milliards

258 milliards Montant total des crédits immobiliers octroyés en France en 2019

> *Les banques ont toutes ajusté leurs exigences suite aux recommandations du HCSF. Des dossiers qui passaient l'année dernière sont aujourd'hui recalés SANDRINE ALLONIER, DU COURTIER VOUSFINANCER JÉRÉMY EGROIZARD / VOUFINANCER*

ASSURANCEEMPRUNTEUR : LES BANQUES POINTÉES DU DOIGT

Nouvelle passe d'arme entre les banques et les courtiers en crédit immobilier. Malgré plusieurs lois permettant de souscrire l'assurance-emprunteur de son choix, ces dernières ne joueraient pas encore le jeu, selon les courtiers. Le sénateur du Doubs (PS) Martial Bourquin, auteur de plusieurs amendements visant à libéraliser davantage ce marché estimé à 9 milliards d'euros, a récemment écrit au ministre de l'Économie Bruno Le Maire pour le sensibiliser à *la situation. « Il semblerait que les banques mettent actuellement sous pression les courtiers avec de nombreuses entraves, afin notamment qu'ils proposent comme assurance-emprunteur l'assurance de la banque », a écrit le sénateur. Le message a été bien reçu.* Bruno Le Maire a demandé à la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) ainsi qu'au Trésor de *« faire le point sur ce dossier »*.

Parution : Quotidienne
Diffusion : 313 876 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD PV 2018-2019
Audience : 1 943 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés 2020 Le Figaro
3975752587d00c0b60b985e9a805f1a15c96514d22563769f9dbeae

Les Echos.fr

jeudi 27 février 2020
656 mots - 3 min

Avec CNP Assurances, La Poste pivote toujours plus vers la finance

L'officialisation du rapprochement entre La Banque Postale et CNP Assurances n'est qu'une « question de jours ». L'opération, qui reste soumise à l'approbation des autorités russes de la concurrence, permettra au groupe public d'atteindre ses objectifs en termes de diversification.

L'avenir de La Poste se joue à Moscou, du moins pour quelques jours encore. Le mariage entre La Banque Postale et CNP Assurances, qui se traduit par une évolution de l'actionnariat de l'entreprise publique, reste en effet soumis à l'approbation de l'Autorité de la concurrence russe. C'est le seul tampon qui manque pour finaliser le projet « Mandarine », comme on appelle l'opération en interne.

La Banque centrale européenne (BCE) a donné son feu vert en décembre dernier, tout comme l'Autorité de la concurrence française. Mais la Russie a aussi son mot à dire, car La Poste est présente dans le pays via sa filiale de livraison de colis DPD. « Le rapprochement fait évoluer l'actionnariat du groupe, cela doit donc être validé par toutes les autorités des pays dans lesquels nous sommes présents », a rappelé Philippe Wahl, le président de La Poste, lors de la présentation des résultats financiers. « Mais ce n'est qu'une question de jours ».

Validations en cascade

Cette approbation a son importance. Elle permet d'officialiser le mariage et donc la naissance d'un nouveau géant français de la bancassurance. Elle permet dans la foulée de rendre effective l'évolution de l'actionnariat de La Poste, avec la prise de participation majoritaire de la Caisse des Dépôts (CDC), avec 66 % du capital, devant l'Etat (34 %), liée à cette opération.

Elle permet, enfin, de valider la reconduction de Philippe Wahl à la présidence du groupe public pour une durée de cinq ans - déjà approuvée en conseil d'administration mais qui doit être formalisée par un décret ministériel. Car celle-ci ne sera effective qu'une fois l'opération « Mandarine » finalisée.

Le patron de l'entreprise publique se félicite déjà de la réussite de « cette opération complexe », lancée par le ministre de l'Economie Bruno Le Maire il y a dix-huit mois, et dont « l'intérêt stratégique a été salué à la fois par les acteurs publics et les investisseurs ».

Une opération structurante

Le rapprochement entre La Banque Postale et CNP Assurances est structurant pour l'entreprise publique, dont le centre de gravité s'éloigne un peu plus chaque année du courrier. En 2020, celles-ci ne représenteront plus que 20 % du chiffre d'affaires, conformément aux objectifs du plan stratégique fixés en 2014, soit moins que les services financiers.

La transformation se verra dans les comptes. Selon des chiffres proforma 2019 publiés jeudi, l'intégration de CNP Assurances aurait fait gonfler le chiffre d'affaires de La Poste de 14 %, à 29,74 milliards d'euros. Elle viendra aussi doper sa rentabilité : avec CNP, le résultat net aurait bondi de 75 %, en 2019 pour s'élever à 1,44 milliard. Seule, La Banque Postale, qui a vu ses revenus progresser de 1,4 % l'an dernier, à 5,65 milliards d'euros, grâce à « une bonne dynamique commerciale », pèse déjà deux fois plus que les services de courrier et colis en termes de profits.

L'opportunité HSBC France

Le poids des services financiers au sein de l'entreprise publique pourrait encore grandir dans les prochains mois. La Banque Postale est en effet candidate au rachat des activités de banque de détail d'HSBC France, tout comme la Société Générale. « On s'intéresse au dossier, on pose des questions », confirme Philippe Wahl, qui assure toutefois « ne pas avoir déposé d'offre formelle ».

L'acquisition d'HSBC pourrait notamment permettre à La Banque Postale d'accélérer son développement dans la clientèle patrimoniale, où il est déjà présent avec sa filiale BPE, mais aussi auprès des PME. ■

par Romain Gueugneau

Les Echos.fr

vendredi 21 février 2020
391 mots - 2 min

Nouvelle année record pour Allianz

L'assureur allemand a dégagé un bénéfice net en hausse de 6 % en 2019, à 7,9 milliards d'euros. Dans un contexte de taux d'intérêt bas, sa branche assurance-vie a bien résisté. Le dividende versé aux actionnaires va connaître sa septième année de hausse.

Dans un contexte difficile pour le secteur financier en Allemagne, Allianz s'est illustré ce vendredi en publiant des résultats records pour 2019. Le premier assureur européen a en effet dégagé un bénéfice net de 7,9 milliards d'euros, en hausse de près de 6 % sur un an. Les analystes interrogés par Factset tablaient sur 7,8 milliards.

Egalement supérieur aux attentes, le bénéfice d'exploitation du géant allemand a atteint 11,9 milliards d'euros (+3 % sur un an). Son chiffre d'affaires a, lui, grimpé de près de 8 %, à 142,4 milliards.

Mauvaise année pour l'assurance-dommages

Dans un contexte de taux d'intérêt bas voire négatifs, sa branche santé-vie a connu une croissance soutenue et un résultat opérationnel en hausse de 13,4 %. Idem en ce qui concerne son unité de gestion d'actifs (+6,9 %).

En revanche, le résultat opérationnel a reculé de 12 % dans l'assurance-dommages, en raison d'une mauvaise année pour la branche AGCS couvrant les risques industriels. L'assureur l'explique notamment par la réévaluation de la couverture de dossiers en cours. Les pertes liées à de grosses catastrophes naturelles - notamment les typhons Hagibis et Faxai au Japon ainsi que l'ouragan Dorian aux Etats-Unis - se sont élevées en tout à 771 millions d'euros, contre 934 millions un an plus tôt.

Nouveau programme de rachat d'actions

Concernant le dernier exercice écoulé, le conseil d'administration d'Allianz va proposer de verser un dividende de 9,60 euros par titre, en hausse de 6,7 % par rapport à 2018. Au terme d'une année marquée par l'absence d'acquisition importante, l'assureur a ainsi restitué à ses actionnaires une partie du capital.

Il a également annoncé vouloir lancer un nouveau programme de rachat d'actions à hauteur de 1,5 milliard d'euros, qui s'étalera de mars à décembre. Ce qui portera à cinq le nombre d'opérations de ce type depuis 2017, pour un total de 9 milliards.

Conséquence, peut-être, de cette politique favorable aux actionnaires : le ratio de solvabilité d'Allianz a baissé de 17 points sur un an. Passant de 229 % à 212 %. ■

par Yann Duvert

ENCADRÉS DE L'ARTICLE

Lire aussi : Assurance : face aux taux bas, Allianz se pose en consolidateur https://www.lesechos.fr/finance-marches/banque-assurances/assurance-face-aux-taux-bas-allianz-se-pose-en-consolidateur-1153131 Le patron d'Allianz dénonce la « politisation » de la BCE https://www.lesechos.fr/finance-marches/banque-assurances/le-patron-dallianz-denonce-la-politisation-de-la-bce-1136954

Tous droits réservés Les Echos.fr 2020
4C74858086C0F10AE0CA8AF9A00E91602658038B27AF080DAE83481

LE FIGARO.fr

vendredi 21 février 2020 09:21
417 mots - 2 min

ENTREPRISES

Axa revoit à la baisse ses ambitions pour sa filiale XL

L'assureur a pris des mesures pour réduire son exposition aux risques de catastrophes naturelles.

Axa est contraint de revoir à la baisse ses ambitions pour sa filiale XL, qui regroupe ses activités d'assurance aux entreprises et de réassurance. À l'occasion de la présentation de ses résultats annuels, le deuxième assureur européen derrière l'allemand Allianz a annoncé des mesures visant à réduire son exposition aux risques de catastrophes naturelles. Du coup, Axa s'attend en 2020 à un résultat opérationnel de 1,2 milliard d'euros, contre 1,4 milliard prévu initialement. Cette annonce, qui a déçu les investisseurs, a entraîné un recul du titre Axa de 3,27 %, l'une des plus fortes baisses du CAC 40 ce jeudi.

La France en croissance

Axa compte être plus sélectif dans les risques assurés et prendre des couvertures de réassurance supplémentaires. *«La stratégie d'Axa vise à réduire le profil de risque et la volatilité de sa filiale»,* explique un analyste. Cet automne, l'assureur avait prévenu qu'il s'attendait à des factures de catastrophes naturelles plus élevées (ouragan Dorian, typhon Faxai…). Elles ont représenté l'an passé un surcoût de 300 millions d'euros par rapport à leur niveau habituel.

Axa a nommé un nouveau patron pour sa filiale pour *«mener la prochaine phase du développement».* De fortes hausses tarifaires ont été décidées qui devraient impacter les comptes de 2020. Cette filiale intègre désormais les activités de l'assureur bermudien XL, dont le rachat pour 15 milliards de dollars a été finalisé en septembre 2018.

» LIRE AUSSI - Axa va céder ses activités en Europe centrale et orientale pour 1 milliard d'euros

En outre, après quatre ans de transformation impulsée par le directeur général d'Axa Thomas Buberl, l'entreprise en a encore payé le prix en 2019. La facture de cette transformation a atteint trois milliards d'euros de charges exceptionnelles. Cette facture s'explique par l'impact négatif de la vente annoncée d'Axa Banque Belgique, la déconsolidation de l'ancienne filiale américaine d'assurance vie Equitable Holdings, et la variation de la valorisation de produits dérivés. Cela n'a pas empêché une augmentation de 75 % du résultat net du groupe à 3,9 milliards d'euros. Son chiffre d'affaires a progressé de 5 % à 103,5 milliards d'euros. Toutes les zones géographiques y contribuent dont l'international (+ 6 %) dopé par le Mexique et la Turquie. La France (+ 4 %) a été portée par une hausse des ventes de produits en épargne individuelle et en santé. *«Nous sommes en bonne voie pour atteindre les objectifs de notre plan Ambition 2020»,* s'est réjoui Thomas Buberl.

par Keren Lentschner

Tous droits réservés lefigaro.fr 2020
2377b5ad8e10d10770008839b30ff17025b8668dc75b0fb8ad704d0

"Nous avons dû fermer des écoles, nous avons dû réaliser des centaines de tests diagnostics chez des enfants, chez des adultes, nous avons pu isoler toutes les personnes qui étaient malades, les soigner et elles ont toutes quitté l'hôpital guéries et non contagieuses. C'est ainsi que nous sommes capables d'enrayer le risque épidémique", a relevé le ministre.

Par ailleurs, la France va renforcer ses "capacités de diagnostic" du Covid-19, apparu fin décembre en Chine, en multipliant les moyens de dépistage et également commander "en quantité" des masques de protection qui seront commandés "en quantité", a dit M. Véran.

Le ministre a souligné que la situation épidémique n'avait pas évolué en France, où une seule personnes reste hospitalisée, alors qu'un touriste chinois est mort à Paris et que dix autres patients sont guéris.

so/ial/pb ■

Tous droits réservés AFP 2020
bf7395978dd0a90d904f80593e0791dc24d8608d27840d52872128f

ENCADRÉS DE L'ARTICLE

Les banquiers centraux à la rescousse ? Les tensions sur les marchés amènent les investisseurs à espérer une intervention des banques centrales sous la forme d'une baisse des taux d'intérêts. Les marchés s'attendent ainsi à deux baisses de taux aux Etats-Unis d'ici la fin de l'année et une baisse en Australie, au Canada et au Royaume-Uni. La probabilité d'une baisse en Europe et au Japon, où les taux d'intérêts sont déjà en territoire négatifs, est estimée à plus de 50 %. « Une pandémie globale aurait probablement des impacts négatifs persistants sur la demande, les chaînes de production et le commerce qui pourrait bien nécessiter une réponse de politique monétaire », estiment ainsi les analystes d'Evercore ISI.

Tous droits réservés Les Echos.fr 2020
1870956F8F708B00504D8819A605B1FA5B66F74C423C3F7F3115A6F

Les Echos

N° 23146
mercredi 26 février 2020
Page 29
684 mots - 3 min

Natixis vend 29,5 % de Coface pour près de 500 millions d'euros

La banque d'investissement du groupe BPCE a annoncé mardi matin la cession d'un bloc de titres à Arch Capital Group, un assureur basé aux Bermudes et coté à New York.Une étape importante à la fois pour Natixis et l'assureur-crédit, qui lance un nouveau plan stratégique.

Dix ans après sa mise en vente, Natixis a annoncé mardi matin la cession d'un bloc de titres de la Coface pour près de 500 millions d'euros, au moment où l'assureur-crédit présente son nouveau plan stratégique. La banque d'investissement du groupe BPCE a signé un accord de cession avec Arch Capital Group, un assureur basé aux Bermudes et coté à New York, portant sur 29,5 % du capital au prix de 10,70 euros par action, soit environ 475 millions d'euros. « C'est une étape importante pour Natixis, a déclaré aux « Echos » François Riahi, directeur général de la filiale des Banques Populaires et des Caisses d'épargne. C'est le résultat du travail de redressement réalisé par la Coface et que nous avons accompagné en tant qu'actionnaire ». L'assureur-crédit, qui a bu la tasse après la crise, a conclu un plan stratégique couronné fin 2019 par l'approbation d'un modèle interne de solvabilité par le régulateur.

Redistribution aux actionnaires

La participation ayant une valorisation supérieure dans ses comptes, Natixis va réaliser une moins-value de 100 millions d'euros, qui sera comptabilisée au premier trimestre. Mais la banque pourra déconsolider environ 3,5 milliards d'euros d'actifs pondérés du risque, permettant à son ratio CET1, un indicateur clé de solvabilité, de gagner 35 points de base. Il s'élevait à 11,3 % fin 2019, au-dessus de sa cible de 11,2 %. La cession est a priori une bonne nouvelle pour les actionnaires de Natixis. « Nous avons pour discipline de ne pas conserver le capital excédentaire mais de le redistribuer », explique François Riahi. Autrement dit, les fonds propres de 350 millions d'euros dégagés par la cession pourraient être redistribués sous forme de dividende ordinaire ou extraordinaire une fois l'opération finalisée, dans six à douze mois, après l'accord des autorités compétentes.

Natixis va conserver une participation de 12,2 % dans Coface, qui avait été convoité ces dernières années par son concurrent chinois Sino Guarantee et le fonds d'investissement Apollo Global Management. Avec 29,5 % du capital, Arch Capital Group sera certes le premier actionnaire, mais la compagnie d'assurance-crédit sera indépendante. « La Coface est libre de son destin, insiste François Riahi. Il n'y a pas d'actionnaire de contrôle. »

Un détail important, qui n'échappera pas aux autorités. Si le rival d'Euler Hermes (filiale d'Allianz) et d'Atradius ne fournit plus de garanties export pour le compte de l'Etat depuis qu'il a transféré cette activité publique à bpifrance, en 2017, il reste un actif perçu comme stratégique. Présent dans 70 pays, Coface est un acteur clé pour les industriels français et étrangers qui cherchent à se protéger contre les factures impayées. La société a enregistré en 2019 un résultat net de 146,7 millions d'euros, en hausse de 20 %, pour un chiffre d'affaires de 1,48 milliard, en hausse de 6 %. Dans le cadre de son nouveau plan stratégique, présenté mardi matin et qui court jusqu'en 2023, le groupe vise un retour sur fonds propres moyen de 9,5 % et un taux de distribution des résultats d'au moins 80 %. Une aubaine pour ses actionnaires dans un contexte incertain.

« L'accumulation de dettes privées et la poursuite de politiques non conventionnelles par de nombreuses banques centrales conduisent à la multiplication de 'sociétés zombies' », déclare son directeur général, Xavier Durand. Par conséquent, l'environnement est porteur de nombreux risques, dont la baisse de l'activité ou l'augmentation des défauts, mais aussi d'opportunités, dont une demande de couverture plus forte et des possibilités de hausses de prix, dit-il. ■

par Thibaut Madelin

Parution : Quotidienne
Diffusion : 129 758 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD PV 2018-2019
Audience : 693 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

Tous droits réservés Les Echos 2020
4276F51D8DC0100760008BE95C0601CE38B5A62213BC038115F9BF5