



**Crise financière :
Vers un retournement
des modèles de gestion des flottes automobiles ?**

Conférence de presse

Mardi 16 juin – Hôtel California

Aon Auto

Sommaire

1

Intervention de **Marc Azouz**

Directeur Associé Aon Global Risk Consulting

*Avec la crise, les risques se multiplient pour le secteur automobile
Les loueurs longue durée la subissent de plein fouet*

2

Intervention de **Xavier Benard**

Responsable Aon Auto

*Le modèle Aon Auto révèle ses forces quand les loueurs longue
durée sont pris dans la tourmente*

3

Intervention de **Christophe Giraud**

*Responsable du Pôle d'Expertise Assurances Automobiles
des Flottes d'Entreprises*

Les solutions d'Aon face au renchérissement des sinistres

4

Annexe

*Contacts presse
A propos d'Aon France
A propos d'Aon*

1

**Avec la crise, les risques se multiplient pour le secteur automobile
Les loueurs longue durée la subissent de plein fouet**

La crise financière s'est transformée en une crise économique qui touche de nombreux secteurs aux premiers rangs desquels figure l'automobile. Marc Azouz, Directeur Associé au sein d'Aon Global Risk Consulting, analyse les facteurs de la crise et décrit les difficultés auxquelles doivent faire face les acteurs de l'automobile dont les loueurs longue durée.

De la crise financière à la crise économique

La crise économique a succédé à la crise financière et frappe, aujourd'hui, le marché de l'automobile et ses acteurs. Cette crise financière est née, avant l'été 2007, en grande partie à la suite de l'éclatement de la bulle immobilière américaine. Elle s'est ensuite propagée à l'ensemble de la sphère financière avec une augmentation des "spreads" de crédit, un assèchement du marché monétaire, une crise de liquidité et une crise de la solvabilité. A partir du début de l'année 2008, cette crise est devenue économique et touche aujourd'hui de nombreux secteurs de l'économie réelle. Le secteur automobile a été l'un des premiers frappés et l'ampleur de la crise a fragilisé l'ensemble des activités qui y sont associées et, notamment, les activités bancaires. En dépit des mesures gouvernementales, le marché automobile devrait reculer de 7 à 10 % en 2009 (la prime à la casse a eu plus particulièrement un effet sur le marché des véhicules particuliers de petite cylindrée).

L'automobile en première ligne

La rentabilité - voire la solvabilité -, des acteurs de l'automobile est mise à mal par de nombreux facteurs. Contraintes financières, solvabilité des ménages, hausse du prix des carburants en 2008 et récession économique globale sont à l'origine d'une baisse générale des déplacements. Parallèlement, les mesures gouvernementales comme la prime à la casse ont une efficacité limitée et s'épuisent. Au même moment le financement automobile subit une augmentation importante des taux d'intérêt. La raison : le coût des liquidités, du risque et des fonds propres dans le système bancaire connaît une hausse significative. En outre, les constructeurs doivent faire face à des coûts fixes lourds - notamment les américains avec le passif des retraites -, qui dégradent leur rentabilité et leur solvabilité. Ces tendances conjoncturelles sont renforcées par des facteurs structurels qui déstabilisent l'ensemble des acteurs du marché automobile : montée en puissance des pays émergents avec une concurrence agressive pour les constructeurs européens et américains et contraintes environnementales de plus en plus fortes.

Des risques multiples pour le financement automobile

Dans cette conjoncture, les acteurs du financement automobile sont susceptibles d'avoir à faire face à quatre risques essentiels : risque du crédit, risque de marché, risque de business et risque opérationnel.

- En matière de **crédit**, le risque est lié à la défaillance des particuliers, des PME, des grandes entreprises qui n'appartiennent pas au secteur automobile, mais aussi, dans le secteur automobile, à celle des concessionnaires, loueurs, professionnels de la location longue durée, sous-traitants et constructeurs eux-mêmes. On observe généralement une progression très significative du coût du risque, les procédures de recouvrement sont plus nombreuses et les pertes sèches dues à des défaillances se multiplient.
- En matière de **business**, les organismes de financement sont confrontés à la baisse du volume et du montant des activités. La baisse de la demande des ménages et le durcissement des conditions d'acceptation entraînent une baisse de production des crédits. De plus, les marges sont revues à la baisse.
- Sur le marché automobile en lui-même, les risques sont essentiellement liés à la fluctuation des prix des véhicules neufs et surtout des véhicules d'occasion. Les marges des constructeurs et des concessionnaires se contractent. Parallèlement, les garanties n'ont plus la même valeur et les valeurs résiduelles diminuent sensiblement, ce qui a des impacts lourds sur le compte de résultat de certains acteurs du financement. Enfin, ces derniers doivent également faire face au risque de dépréciation de leurs participations stratégiques dans des entités qui sont vulnérables à la crise automobile.
- Les risques **opérationnels** (fraudes externes, litiges avec la clientèle) ne sont généralement pas rattachés aux risques de crédit et de marché. Mais, depuis le début de la crise, il apparaît qu'il existe une corrélation positive entre le risque opérationnel et les autres risques : les fraudes et les litiges se multiplient.

L'exemple de la location longue durée

Dans le secteur automobile, la meilleure illustration de la crise du financement se trouve chez les loueurs longue durée. Pour contrôler les effets de la crise, ces derniers tendent à augmenter les durées des contrats, à limiter les coûts de maintenance et à réduire leurs effectifs. Les acteurs de la location longue durée sont particulièrement exposés aux risques de marché. La marge financière n'est qu'une faible partie de leur marge globale. L'essentiel de leur rentabilité est gagné sur les services proposés, mais surtout sur leur capacité à revendre les véhicules d'occasion dans des conditions satisfaisantes. Les loueurs longue durée sont donc particulièrement sensibles aux fluctuations du marché des véhicules d'occasion. Autre difficulté : les normes comptables IFRS obligent les loueurs à inscrire les véhicules loués à une valeur résiduelle qui approche la valeur du marché. Les impacts sur les comptes de résultats sont alors très significatifs.

2

Le modèle Aon Auto révèle ses forces quand les loueurs longue durée sont pris dans la tourmente

Assèchement du crédit, loyer à la hausse, effondrement du marché de l'occasion, valeurs résiduelles à la baisse : le marché de la location longue durée subit la crise de plein fouet. Dans ce contexte, le modèle développé par Aon Auto permet, en suivant les évolutions, d'apporter les solutions les plus pertinentes pour optimiser la gestion des flottes automobiles.

Une situation difficile

La crise économique a des répercussions directes sur le marché du véhicule d'entreprise. Le chiffre d'affaires réalisé sur ce segment de marché accuse une plus forte baisse que celui du marché automobile global. A titre d'exemple, le volume des ventes d'utilitaires légers a perdu 25 % en 4 mois. Autre conséquence des difficultés économiques, le marché du véhicule d'occasion s'effondre. Dans le même temps, les acteurs du financement (banques, organismes de crédit...) sont directement handicapés par l'assèchement des liquidités.

La réaction des loueurs

Face à cette nouvelle donne, les acteurs du marché de la location prolongent massivement la durée des contrats pour préserver les valeurs résiduelles de leurs véhicules et pour éviter ainsi que leurs marges ne se dégradent davantage. Cette situation risque-t-elle d'engendrer une pénurie sur le marché de l'occasion ou permettra-t-elle une reprise du marché VO dans des conditions de prix acceptables ? Quoi qu'il en soit, les loueurs réservent les nouvelles opportunités de financement à leurs clients les plus rentables ou à ceux dont le risque en matière de crédit est faible. En outre, ils réduisent le nombre de leurs fournisseurs pour négocier de meilleurs prix et accroître ainsi leurs marges arrières.

Les entreprises face à la crise

En amont, les clients des loueurs chassent le moindre coût caché en étudiant chaque ligne budgétaire à la loupe. Parallèlement, le ralentissement de l'activité fait partir le nombre de kilomètres parcourus à la baisse. Les clients cherchent à réduire le coût des déplacements et donc de la flotte de véhicules. Dans l'attente de possibles plans sociaux, les véhicules ne sont pas renouvelés. De plus, les entreprises se concentrent de plus en plus sur leur cœur de métier. Dans le même temps, les relations avec les loueurs se durcissent : les accords sont résiliés et les loyers partent à la hausse. Les perspectives s'assombrissent.

Vers de nouvelles pratiques

La crise économique pourrait faire émerger d'autres modèles de financement : autofinancement, achat à crédit, location avec option d'achat... Mais les entreprises disposent de peu de marge de manœuvre en attendant que le marché du crédit ne s'ouvre à nouveau.

Il paraît anormal qu'elles paient le prix d'un risque sur les valeurs résiduelles qui n'est plus assumé. Dans le même temps, les grands comptes bénéficient de remises directes très importantes alors que les loueurs préservent leurs marges. Dans ces conditions, les acheteurs des grands comptes plébiscitent la gestion à l'euro-l'euro qui tend à se généraliser dans les appels d'offre.

Le modèle Aon Auto résiste à la crise

Dans ce contexte, le modèle créé par Aon Auto montre sa pertinence. Interlocuteur unique pour tous les collaborateurs de l'entreprise, reporting unifié à destination du responsable de parc, benchmark systématique des loyers pratiqués par l'ensemble des acteurs, transparence de l'offre, indépendance vis-à-vis des fournisseurs, gestion à l'euro-l'euro, Aon Auto aide les entreprises à traverser cette période mouvementée dans de meilleures conditions. Indépendant, le spécialiste du fleet management optimise les dépenses en poursuivant un seul but : défendre les intérêts de ses clients. Les pratiques mises en place par Aon Auto permettent de débloquer les situations. Les clients du fleet manager conservent une grande agilité vis-à-vis des loueurs. Bref, dans un contexte difficile, le modèle d'Aon Auto s'affirme comme une solution adaptée à la crise et à la sortie de crise.

3

Les solutions d'Aon face au renchérissement des sinistres

L'augmentation du coût des sinistres et la crise économique ont des effets sensibles sur le marché de l'assurance des flottes automobiles. Dans ce contexte, Aon apporte des solutions dont l'efficacité a été éprouvée et continue de l'être.

Fréquence en baisse, prix à la hausse

Depuis le début des années 2000, le marché de l'assurance des flottes automobiles a connu des évolutions sensibles. Ainsi, la fréquence des accidents a baissé de 5 % par an sur cette période. Autre tendance de fond : le coût moyen des accidents a augmenté de 8 à 10 % par an depuis le début de la décennie. Deux raisons principales ont entraîné cette inflation : tout d'abord l'augmentation du prix des matières premières et la technologie grandissante des véhicules ont fait partir à la hausse le coût des réparations. Deuxième point, les tribunaux accordent davantage d'indemnisations aux accidentés. Parallèlement, grâce aux progrès de la médecine, quelques unes de ces personnes connaissent une espérance de vie plus longue et leur accompagnement engendre des coûts supplémentaires. Enfin, les prix de certains postes comme l'emploi à domicile (soins, aide ménagère...) ont augmenté. Résultat : le coût du corporel est lui aussi parti à la hausse. Dans ce contexte, la baisse de fréquence des accidents n'a pu que freiner l'augmentation générale de la responsabilité civile automobile sans arriver à la juguler. A noter : à ce jour, le sinistre automobile français en responsabilité civile le plus important est estimé à 17,4 millions d'euros.

La réaction des assureurs

Devant l'inflation du coût des sinistres, les assureurs de flottes automobiles ont été obligés de réagir. Non seulement, ils ont augmenté leurs provisions pour les sinistres graves, mais ils ont également été contraints d'analyser plus finement les risques encourus par les flottes avant la souscription de l'assurance. Parallèlement, ils ont délaissé certaines activités sensibles comme le transport de voyageurs et ont réduit la part de risques en réassurance, cette dernière devenant de plus en plus coûteuse. Ces tendances de fond interviennent au moment où la crise économique entraîne une baisse des plus-values financières et des placements immobiliers et donc, une baisse de la part du résultat qui n'est pas directement lié aux activités techniques.

Un marché atomisé et concurrentiel

Les assureurs qui prennent en charge les flottes automobiles sont toujours aussi peu nombreux. Les plus importants restent Covea, Axa, AIG, Allianz, Generali, Gan et Zurich et l'ensemble de ces acteurs se livre à une concurrence féroce. Cela étant, bien qu'annoncé depuis quelques années, le durcissement du marché tarde à se faire sentir. En 2009, les bons élèves devraient être épargnés alors que les risques les plus sensibles vont être durement sanctionnés. Mais le marché est tributaire de critères connus tardivement : politique de souscription des assureurs, opportunités de marché, conditions de réassurance...

Des solutions adaptées en temps de crise

Dans ce contexte, Aon propose des solutions dont l'efficacité a été éprouvée :

- Aon arrive à obtenir de meilleures conditions tarifaires auprès des assureurs grâce à un suivi et à un pilotage des risques placés réalisés au niveau mondial à partir d'un outil informatique dédié. Depuis la mise en place de la plate forme GRIP, qui intègre toutes les données relatives aux placements des polices de ses clients, Aon est capable de comparer leurs programmes à ceux de leurs pairs.
- D'autre part, du fait de sa position dominante sur le courtage de réassurance, Aon a développé une expertise complète du marché de la réassurance et des services actuariels pour limiter le recours à l'assurance.
- Grâce à son réseau mondial intégré, Aon optimise financièrement des flottes automobiles devenues pléthoriques et les gère avec des outils et un service centralisé.
- Aon est capable non seulement de gérer l'assurance et l'auto-assurance, mais également l'assuré par une prise en charge du conducteur dès la survenance du sinistre.
- Enfin, Aon accompagne ses clients pour la mise en place de formations à la prévention ou à l'éco-conduite et mène des réflexions sur les bénéfices qu'apporteront les technologies M2M (machine to machine).

4

Contacts Presse

Anne de Fleurieu
 Aon France
 Tel : 01 58 75 60 71
 Anne_De_Fleurieu@aon.fr

Franck DAVID
 Agence FD COM
 Tél : 01 43 41 65 59
 presse@fdcommunication.fr

À propos d'Aon France

Aon France, (www.aon.fr) un des leaders de l'hexagone en conseil et courtage d'assurance et de réassurance, a généré en 2008 un chiffre d'affaires de 310 millions d'euros et compte 1314 collaborateurs.

Aon France regroupe les activités suivantes :

- ◆ Conseil en gestion des risques, Aon Global Risk Consulting
- ◆ Conseil et courtage en assurances, Aon Risk Services
- ◆ Conseil en protection sociale, Aon Consulting
- ◆ Conseil et courtage en réassurances, Aon Benfield
- ◆ Conseil financier d'entreprise, Accuracy

À propos d'Aon

Aon Corporation (NYSE: AOC), est le leader mondial dans le domaine de la gestion des risques, du courtage d'assurance et de réassurance et du conseil en ressources humaines. Le groupe réunit plus de 37 000 personnes réparties dans 500 bureaux à travers plus de 120 pays. S'appuyant sur d'importantes ressources et de fortes compétences techniques, les experts d'Aon proposent à leurs clients des solutions innovantes en gestion des risques et management.

En 2008 et 2009, dans l'étude sur le secteur de l'assurance menée par le magazine Euromoney, Aon a été nommé meilleur courtier mondial. Le groupe a également été classé par A.M Best, N° 1 mondial des courtiers d'assurance sur la base des revenus de courtage et élu meilleur courtier d'assurance, de réassurance et conseil en protection sociale par les lecteurs de Business Insurance, en 2007 et 2008.

Pour plus d'informations sur Aon, connectez-vous sur www.aon.com

This press release contains certain statements related to future results, or states our intentions, beliefs and expectations or predictions for the future which are forward-looking statements as that term is defined in the Private Securities Litigation Reform Act of 1995. These forward-looking statements are subject to certain risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from either historical or anticipated results depending on a variety of factors. Potential factors that could impact results include: general economic conditions in different countries in which we do business around the world, changes in global equity and fixed income markets that could affect the return on invested assets, fluctuations in exchange and interest rates that could influence revenue and expense, rating agency actions that could affect our ability to borrow funds, funding of our various pension plans, changes in the competitive environment, our ability to implement restructuring initiatives and other initiatives intended to yield cost savings, our ability to successfully execute strategic options for our Combined Insurance subsidiary, the impact of current, pending and future regulatory and legislative actions that affect our ability to market and sell, and be reimbursed at current levels for, our Sterling subsidiary's Medicare Advantage health plans, changes in commercial property and casualty markets and commercial premium rates that could impact revenues, changes in revenues and earnings due to the elimination of contingent commissions, other uncertainties surrounding a new compensation model, the impact of investigations brought by state attorneys general, state insurance regulators, federal prosecutors, and federal regulators, the impact of class actions and individual lawsuits including client class actions, securities class actions, derivative actions, ERISA class actions, the impact of the analysis of practices relating to stock options, the cost of resolution of other contingent liabilities and loss contingencies, and the difference in ultimate paid claims in our underwriting companies from actuarial estimates. Further information concerning the Company and its business, including factors that potentially could materially affect the Company's financial results, is contained in the Company's filings with the Securities and Exchange Commission.

Aon France

Société de courtage en assurances et réassurances immatriculée au Registre Unique des Intermédiaires d'Assurances sous le n° 07 001 560
 SA au capital de 4 141 334 euros 414 572 248 RCS Nanterre Siège social : 420 rue d'Estienne d'Orves 92700 Colombes
 Tél. 33 (0)1 58 75 75 75 - Fax 33 (0)1 58 75 77 77 - www.aon.fr - N° de TVA intracommunautaire FR 22 414 572 248

GARANTIE FINANCIÈRE ET ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE CONFORMES AUX ARTICLES L 512.7 ET L 512.6 DU CODE DES ASSURANCES