

FY18 : Script vidéo

Vous publiez vos résultats financiers aujourd'hui, quels sont les faits marquants de l'année 2018 ?

2018 a été une année à part dans l'histoire d'AXA, c'était **une année décisive** pour le Groupe.

Sur quels plans ?

Déjà, **sur le plan des résultats**.

Malgré un dernier trimestre marqué par un niveau anormalement élevé en termes de catastrophes naturelles, AXA a dégagé **de très bons résultats**.

- Après des années de croissance faible, la **croissance organique est de retour**. Notre chiffre d'affaires augmente de 4%, à 103 milliards d'euros. C'est un chiffre dont je me réjouis car il a notamment été tiré par nos segments prioritaires : la santé (7%), la prévoyance (3%) et le dommages entreprise (5%).
- Surtout, **cette croissance a été très profitable**. Notre résultat opérationnel s'élève à son plus haut niveau historique : 6,2 milliards d'euros, en hausse de 6%. Ce très bon chiffre a été tiré par nos marchés clés et, je pense notamment à la France et l'Europe qui représentent presque les deux tiers de notre business et qui affichent une croissance de 10%.

Comme nous l'avions indiqué en novembre, le résultat net est marqué par le poids des amortissements comptables et notre nouvelle division AXA XL a été impactée par les catastrophes naturelles, **mais le résultat courant d'AXA est en hausse et son bilan solide**. Cela nous permet de proposer aux actionnaires un **dividende en hausse**.

Le plus important pour moi est que ces résultats prouvent la pertinence et la très bonne mise en œuvre de notre stratégie.

Le **message est clair** : quand nous nous concentrons sur les zones où nous sommes forts et sur les produits à valeur ajoutée pour nos clients, alors le savoir-faire de nos équipes nous permet de dégager de la croissance et la rentabilité.

C'est le sens des grandes opérations stratégiques de l'année dernière ?

Bien sûr ! Notre direction est simple.

Premièrement, **nous voulons être moins exposé aux marchés financiers**. Nous avons tiré les leçons de la crise financière. Cela nous impose de baisser la part de certains produits de vie, épargne retraite dans notre business. C'est pour cela que l'année dernière nous avons :

- mis en Bourse nos activités vie, épargne, retraite et gestion d'actifs aux Etats-Unis ;
- nous avons réorganisé nos opérations d'assurance vie en Suisse ;
- et nous avons vendu notre société AXA Life Europe.

Deuxièmement, nous voulons développer des activités qui nous permettent d'avoir plus d'interactions avec nos clients et de leur proposer des nouveaux produits et services. A l'heure des GAFAs, nous devons apporter beaucoup plus de valeur ajoutée à nos clients.

Pour y parvenir, nous devons investir dans des secteurs et pays d'avenir et occuper des positions de leader. C'est notamment pour cela que :

- **Nous avons investi dans l'assurance des entreprises en achetant le Groupe XL**, désormais AXA XL. Le processus d'intégration avance rapidement et les prochaines années vont montrer toute la pertinence de cette acquisition qui fait d'AXA **le numéro 1 mondial de l'assurance des entreprises.**
- **Nous avons également investi dans la santé** pour développer des offres innovantes, comme la télémédecine qui commence à prendre son essor grâce à AXA Partners et notre start up Qare. AXA est aujourd'hui le **leader de télémédecine en France.**
- **Nous avons aussi investi dans des pays à fort potentiel**, notamment en Chine, où nous détenons désormais 100% d'AXA Tianping. Nous sommes le **premier assureur étranger en Chine en dommages**, nous allons pouvoir accélérer sur ce marché.

Vous avez aussi beaucoup parlé d'innovation !

Quels que soient les secteurs et les pays où nous nous développons, **nous devons réinventer la manière dont nous interagissons avec nos clients.** La transformation digitale d'AXA a été et restera une **priorité absolue.**

Nous avons pris une **dimension nouvelle** dans ce domaine grâce à l'essor de la télémédecine, je viens de le dire, mais également grâce à des partenariats innovants avec la banque en ligne ING, mais aussi Uber.

Le visage d'AXA est en train de profondément changer !

Nous **bâtissons un nouvel AXA.** Il y a dix ans, près des deux tiers du business portait sur la vie, l'épargne et la retraite. Lorsque nous aurons vendu totalement nos activités vie aux Etats-Unis : le dommages, la santé et la prévoyance représenteront 80% du business d'AXA.

Quand vous revenez sur l'année 2018, de quoi êtes-vous le plus fier ?

Ce qui m'a le plus impressionné, c'est la **faculté des équipes d'AXA à délivrer sur tous les fronts en même temps.** Nous avons dégagé le meilleur résultat opérationnel de notre histoire et, en même temps, nous avons profondément transformé l'entreprise. Je tiens à remercier sincèrement nos clients pour leur confiance mais aussi nos partenaires et nos collaborateurs pour leur engagement.

Vous savez, nous venons de lancer une nouvelle signature de marque : « **Know You Can** ». Nous nous sommes associés à des légendes du sport - Serena Williams et le Football Club de Liverpool - pour porter un message de confiance en soi. **L'année dernière, nos équipes ont parfaitement incarné cette nouvelle signature de marque.**