XIIème COLLOQUE DE L'ADDES

(Association pour le Développement de
la Documentation sur l'Economie Sociale)

Paris, le 12 juin 1996

DIX ANS D'EVOLUTION DES ENTREPRISES D'ECONOMIE SOCIALE

L'EVOLUTION DU MOUVEMENT COOPERATIF ET MUTUALISTE EN AGRICULTURE EN FRANCE

René MAUGET

IGIA

CONTRIBUTION AU COLLOQUE ADDES

THEME

EVOLUTION DU MOUVEMENT COOPERATIF ET MUTUALISTE EN AGRICULTURE EN FRANCE

A/ PRESENTATION DE LA CNMCCA
B/ EVOLUTION ET STRATEGIES DES COOPERATIVES
C/ EVOLUTION ET STRATEGIES DU GROUPE CREDIT AGRICOLE
D/ EVOLUTION ET STRATEGIES DU GROUPE MUTUALITE

Coordination de la contribution
René MAUGET - IGIA

Rédaction
A/ CNMCCA
B/ René MAUGET (IGIA)
C/ Christine DOUCHEZ (IGIA)
D/ CNMCCA

LA CNMCCA
Confédération Nationale de la Mutualité de la Coopération et du Crédit Agricoles

Organisation professionnelle agricole à vocation générale, la CNMCCA est l'organe de représentation et d'animation du mouvement mutualiste et coopératif agricole français, dont elle regroupe les trois composantes :

. la Fédération Nationale de la Mutualité Agricole (FNMA)
. la Confédération Française de la Coopération Agricole (CFCA)
. la Fédération Nationale du Crédit Agricole (FNCA)

La CNMCCA est une association régie par la loi de 1901. Elle a son siège à Paris, 129 boulevard Saint-Germain, là même où fut fondée, au début du siècle, la Fédération Nationale de la Mutualité et de la Coopération Agricoles dont elle est le prolongement. Dans les régions, son action est relayée par des Confédérations régionales qui rassemblent, à leur initiative, les caisses de Mutualité (MSA et GROUPAMA) et le Crédit Agricole et les Fédérations régionales des coopératives.

La Confédération a deux fonctions essentielles :

* UNE FONCTION DE REPRESENTATION

- auprès des pouvoirs publics français, puisqu'elle siège dans une soixantaine d'organismes officiels consultatifs, mais également auprès des instances européennes en prenant part aux travaux du Comité Economique et Social Européen ;

- auprès des autres **Organisations Professionnelles Agricoles**, notamment dans le cadre du Conseil de l'Agriculture Française (CAF), structure de concertation essentielle entre les pouvoirs publics et l'ensemble de la profession agricole ;

- **au niveau européen**, elle siège au Comité des Organisations Professionnelles Agricoles (COPA) et elle est membre de la Confédération Européenne de l'Agriculture (CEA) ;

- **au plan international**, elle est membre de la Fédération Internationale des Producteurs Agricoles (FIPA) ;

- **auprès de l'ensemble du mouvement mutualiste et coopératif** : à l'échelon national, la CNMCCA est membre du GNC (Groupement National de la Coopération) et du CNLAMCA (Comité National de Liaison des Activités Mutualistes Coopératives et Associatives) qui rassemblent les représentants des différentes familles de l'économie sociale ; au plan international, elle participe à l'Alliance Coopérative Internationale (ACI), qui rassemble les mouvements coopératifs du monde entier.

* UNE FONCTION D'ANIMATION ET DE COORDINATION

La Confédération assure une concertation permanente entre ses composantes. Centre de rencontre, d'information et d'actions communes, elle est le lieu où se crée le consensus interne au mouvement mutualiste et coopératif agricole.

Pour ce faire, elle s'est dotée d'une présidence assumée à tour de rôle par chacune de ses composantes, d'un Conseil Confédéral qui se réunit quatre fois l'an, et d'un Bureau qui exerce le pouvoir décisionnaire durant les intersessions du Conseil.

Un **Congrès national** des délégués de la Mutualité, de la Coopération et du Crédit Agricoles est organisé chaque année qui permet aussi bien l'étude des problèmes spécifiques au Mouvement que celle des problèmes généraux de la politique agricole et de la politique économique.

Les actes de ce congrès sont regroupés annuellement depuis près de 80 ans dans un volume qui a vocation à servir de référence aux acteurs politiques et économiques du secteur.

Constituant un des tout premiers ensembles économiques français, avec plus de 200.000 emplois, le mouvement mutualiste et coopératif agricole est caractérisé par sa diversité :

- aux besoins du monde agricole et rural, il apporte des réponses en matière de :

  . financement et services bancaires,
  . assurance des personnes et des biens,
  . protection sociale et prévention,
  . collecte, commercialisation et transformation des produits,
  . approvisionnement des exploitations.

- implanté dans toutes les régions de France, il y joue un rôle moteur de développement économique, de promotion et d'animation du monde agricole et rural.

Dans un contexte en pleine évolution, l'agriculture et l'espace rural auront un besoin croissant d'organismes économiques efficaces. Le mouvement mutualiste et coopératif agricole demeure à cet égard un de leurs plus solides appuis.

LE MOUVEMENT MUTUALISTE ET COOPÉRATIF AGRICOLE EN CHIFFRES

COOPÉRATION AGRICOLE

- 1 300 000 adhérents
- 60 000 administrateurs (CUMA non comprises)
- 3 800 entreprises et 13 000 CUMA
- 120 000 salariés
- 400 milliards de francs de chiffre d'affaires (filiales comprises)

MUTUALITÉ AGRICOLE

GROUPAMA

- 5 000 000 de sociétaires
- 125 000 administrateurs
- 12 000 caisses locales et 24 caisses régionales
- 12 500 salariés
- 31,3 milliards de francs de chiffre d'affaires (consolidé)

MSA

- 4 700 000 personnes protégées
- 120 000 élus
- 82 caisses départementales ou pluri-départementales
- 19 000 salariés
- 138,6 milliards de francs de dépenses de protection sociale agricole

CREDIT AGRICOLE

- 5 586 000 sociétaires
- 38 000 administrateurs
- 15,5 millions de comptes ordinaires
- 68 caisses régionales
  2 850 caisses locales et 8 340 agences
- 72 000 salariés
- 1 754 milliards de francs de bilan
- 1 009 milliards de francs d'encours de crédit
- 5,8 milliards de francs de bénéfice net (part du groupe)

Source : CNMCCA Chiffres 1994

ICN PARIS (1) 45 43 38 20

B/ EVOLUTION ET STRATEGIES DES COOPERATIVES

INTRODUCTION

1) Rappel historique

LES GRANDES ETAPES DU DEVELOPPEMENT
DES ENTREPRISES COOPERATIVES AGRICOLES

- **XIIe siècle** - Jurassiens et Francs-Comtois se groupent pour la fabrication des meules de gruyère au sein de "fruitières", premières coopératives agricoles.

- **1844** - En Grande-Bretagne, 28 ouvriers tisserands, "les équitables pionniers de Rochedale" établissent les règles permettant de concilier idéal coopératif et saine gestion.

- **1880** - Les syndicats agricoles se développent en France, se lancent dans l'action économique et constituent des "syndicats boutiques" qui se transforment progressivement en coopératives.

- **Vers 1890** - Les vignobles des Charentes sont détruits par le phylloxéra. La reconversion vers l'élevage laitier donne lieu à la création de coopératives laitières.

- **1904** - Pendant la grande crise viticole, un certain nombre de producteurs s'unissent pour la vinification et la vente du vin.

- **1935** - Les opérations de "résorption" de la production viticole favorisent le développement des caves coopératives.

- **1936** - Création de l'Office du blé, instituant le stockage par des collecteurs agréés.

- **1945** - Le gouvernement favorise la création d'unions nationales de coopératives.

- **Depuis 1960** - L'expansion de la coopération agricole s'est poursuivie et s'est accompagnée de regroupements et de restructurations.

Ce développement a été influencé par plusieurs faits, notamment :

- Les lois d'orientation agricole de 1960 à 1962 sur l'organisation économique des producteurs,
- La politique agricole commune de la Communauté Européenne,
- La loi de 1972 sur le statut de la coopération agricole.

2) Une croissance continue du chiffre d'affaires sur 30 ans

On note une évolution continue du chiffre d'affaires de la coopération agricole : 350 milliards en 1995 (400 milliards filiales comprises). Dans le même temps, on observe une diminution du nombre de coopératives (-2.000) et depuis une dizaine d'années une réduction du nombre de salariés consécutive notamment aux chocs PAC : choc sur le secteur laitier en 1984 et choc sur le secteur céréalier en 1992.

Tableau 1

Evolutions quantitatives des coopératives depuis 30 ans[1]

Années	1965	1972	1978	1993
Nombre d'organismes (1)	5.700	4.700	4.141	3.618
Chiffre d'affaires (en milliards de francs)	20	50	110	346
Salariés	75.000	95.700	107.000	82.803

(1) Hors coopératives de services (notamment CUMA qui sont passées de 7.000 à 13.000) entre 1980 et 1995).

Tableau 2

Données par branches[2]

	Chiffre d'affaires en milliards de francs			Nombre d'organismes		Salariés	
	1965	1972	1993	1972	1993	1972	1993
Produits laitiers	4,5	12	77	860	680	31.260	23.480
Bétail et viande	1	5,4	63,5	173	288	7.000	14.000
Approvisionnement	3	9	41	760	347	9.820	10.015
Céréales	7,5	11,5	94	540	370	15.300	16.790
Aliments du bétail	0,5	3,7	16	144	109	8.370	3.590
Fruits, légumes, conserves	1	2,5	20	476	402	10.865	13.006
Boissons et alcools	1,8	3,6	23	1.511	1.326	7.025	9.433
Divers	0,7	2,2	11,4	224	96	6.060	2.489
TOTAL	20	49,9	345,9	4.688	3.618	95.700	92.803

Remarque :

. L'information statistiques est imparfaite notamment en raison du processus de filialisation et de rachat.

. Voir en annexe les chiffres d'affaires filiales comprises et les parts de marché par secteur.

[1] SCEES et CFCA.

[2] SCEES et CFCA.

- 9 agriculteurs sur 10 adhérents

Le nombre de sociétaires est en baisse. Il évolue en fonction du nombre d'exploitations agricoles. Par ailleurs, les statistiques donnent le nombre d'adhésions ; ce chiffre dépasse le nombre d'exploitations agricoles car une exploitation peut être adhérente à plusieurs coopératives. Environ 90% des exploitations agricoles sont adhérentes à au moins une coopérative. Ce pourcentage évolue peu sur 30 ans. (statistiques approximatives). Voir également les annexes 1 à 8 sur les parts de marché, les valeurs ajoutées, les entreprises principales et les marques.

- De nombreuses réussites mais quelques revers ces dernières années

Ainsi, le mouvement coopératif dans l'agriculture française a connu un fort développement entre 1965 et 1990 soit par croissance interne soit par rachat d'entreprises du secteur non coopératif. Cette évolution s'est effectuée avec une diminution du nombre de coopératives[3] et une concentration sous forme de groupes complexes.

Dans la communauté européenne, le chiffre d'affaires de la coopération française est le plus élevé : 60 millions d'écus, suivi de l'Allemagne réunifiée 42 millions d'écus et des Pays Bas 33 millions d'écus. Par contre c'est au Danemark et en Irlande que la part relative des coopératives est la plus importante dans la collecte des produits agricoles.
Cependant, ce fort développement des coopératives françaises dans les 30 dernières années a été suivi, depuis 1990, par des difficultés de plusieurs groupes parmi les plus importants dans leurs secteurs (ULN, Arcadie, La Brie, France Volailles, la branche volaille de TRANSAGRA notamment).
Face à cette évolution en demi-teinte il est intéressant de s'interroger sur le pourquoi, et sur les enjeux des coopératives dans un contexte qui a beaucoup évolué. Le secteur privé a connu également de profonds bouleversements, notamment par le biais de fusion et acquisitions mais ce n'est pas l'objet de cette réflexion.
La première partie de cet article soulèvera les variables de l'environnement qui nous semblent importantes dans l'explication de l'évolution des coopératives.
La deuxième partie permettra de dégager les tendances stratégiques des coopératives avec leurs atouts et leurs handicaps dans cet univers concurrentiel.

I - UN ENVIRONNEMENT QUI EVOLUE DANS UN SENS PAS TOUJOURS FAVORABLE AUX COOPERATIVES.

Nous reprendrons ici seulement quelques points clefs de cet environnement en notant à chaque fois si dans ces évolutions les coopératives sont majoritairement capables d'améliorer leurs positions concurrentielles par rapport aux firmes privées.
Cette analyse globale ne prétend pas bien sûr présenter la situation de chaque coopérative, mais seulement évoquer les grandes tendances.

[3]A l'exception notamment du secteur CUMA qui a connu une augmentation du nombre de coopératives.

a/ L'européanisation et mondialisation des marchés et des concurrents

Cette évolution, non récente, qui s'est accélérée dans les années 1980 avec la signature de l'acte unique, a conduit de nombreuses entreprises à effectuer leur européanisation ou leur internationalisation. Cette stratégie de changement de dimension de marché est délicate et demande souvent des moyens financiers considérables.
Les coopératives sont face à cette stratégie moins flexible et dispose souvent de moins de moyens que leurs concurrentes, de plus elles s'interrogent, parfois à juste titre, sur la pertinence de cette stratégie.

b/ L'européanisation de la distribution et les stratégies de discount

Cette évolution de la grande Distribution a des conséquences multiples sur les structures concurrentielles pour les coopératives françaises.
A titre d'exemple, l'européanisation de la distribution, faite souvent à partir des groupes français qui contrôlent la moitié des 10 premiers groupes européens, peut constituer un atout pour des marques distributeurs allant vers l'Espagne ou le Portugal face à des industries pas encore compétitives. A l'inverse, les "hard discounters" allemands peuvent venir avec leurs produits parfois plus compétitifs que les nôtres.

Quant aux stratégies de discount en France, marques distributeurs ou premiers prix, sont-elles un atout pour les coopératives ? Les coopératives possèdent peu de marques bien placées au sein des oligopoles (à l'exception de quelques marques Yoplait, Candia, Florette, D'Aucy notamment). Elles peuvent donc s'attaquer aux grandes marques par le biais de marques distributeurs et développer ainsi le marché et les droits à produire.

c/ Des produits de plus en plus transformés

Aujourd'hui en France 75% des produits subissent une transformation ou un conditionnement plus ou moins poussé. Cette évolution demande des moyens financiers importants pour la recherche, des outils de taille efficiente, la communication.
Les coopératives butent souvent sur la ressource financière pour suivre ces évolutions.

Face à ce dilemme doivent-elles rester des fournisseurs de matière première pour les groupes privés ou doivent-elles suivre cette évolution. Nous y reviendrons en traitant l'enjeu de l'intégration verticale.

d/ Une baisse tendancielle voire même brutale des protections suite aux chocs PAC et GATT

Le choc PAC des années 1990 a touché principalement les coopératives céréalières (environ 30% de baisse du chiffre d'affaires qui n'a pas été compensé partiellement comme pour les agriculteurs par des aides directes.
Dans la filière céréales, ce choc a été surtout ressenti par les coopératives qui contrôlent l'essentiel de la collecte (environ 70%), alors que les entreprises de transformation ont pu dans certains cas en avoir des conséquences positives.

Les effets de ce choc ne sont pas encore terminés mais la rupture s'est malgré tout effectuée sans trop de faillites lorsque les coopératives ont su anticiper les restructurations pour baisser les charges.
Le choc GATT aura lui aussi des effets pervers notamment en volaille et les coopératives seront sans doute plus touchées car les entreprises privées ont déjà commencé leur internationalisation pour en atténuer les effets (Doux par exemple).

e/ Des agriculteurs mieux formés, mieux informés, plus exigeants, ayant plus de difficultés

L'évolution du comportement des agriculteurs entraîne des conséquences notamment sur deux points :

- Une plus grande volatilité en fonction des prix pratiqués
- Un comportement financier qui se modifie.

Cette évolution du comportement des agriculteurs a conduit les coopératives à faire évoluer les valeurs.
On passe des valeurs classiques : l'égalité et la solidarité à des valeurs aujourd'hui véhiculées par la plupart des coopératives : l'équité, la transparence.
L'équité se définissant le plus souvent par : 1 Service = 1 Coût = 1 Prix (l'adhérent bénéficie de la réduction du coût qu'il engendre pour sa coopérative).
Cependant ces nouvelles valeurs sont aujourd'hui dépassées par un certain nombre de pratiques que les coopératives mettent en place sur demande des agriculteurs et sur pression de la concurrence par exemple : tarifications différentielles en fonction des zones, faibles affectations de charges sur le cours du jour, lequel progresse partout au détriment du prix moyen coopératif.
Ces différentes pratiques, largement développées par les négociants et acceptées par les agriculteurs non coopérateurs, poseront sans doute dans l'avenir des questions d'identité pour les coopératives et déjà des agriculteurs "fidèles" se sentent pénalisés par rapport à des adhérents volatils.

C'est donc toute la politique de marketing différencié amont qui est posée (prix-services). Les coopératives ont sans doute une marge de liberté moins grande que les entreprises privées par rapport à leur éthique et à l'image qu'en ont les agriculteurs.

L'utilisation de filiales négoces pour conduire un marketing plus différencié à côté d'une coopérative qui aurait une politique de relation avec les sociétaires plus égalitaire et plus solidaire se rencontre parfois.
Il n'existe pas de solution optimale dans l'absolu, mais la question et les réponses apportées constituent un enjeu important pour les coopératives.
En matière de comportement financier nous assistons également à une évolution, l'agriculteur raisonne davantage rémunération et rentabilité de ses capitaux ce qui implique souvent une meilleure rémunération du capital social, mais aussi demain certains agriculteurs préféreront apporter leur financement dans les structures holding ou dans les filiales industrielles et commerciales pour avoir accès aux éventuels dividendes ou plus values.

f/ Les relations avec l'Etat

Au début des années 1960 les pouvoirs publics se sont largement appuyés sur les structures coopératives comme moyens d'organisation de la production.

Aujourd'hui les coopératives sont de plus en plus assimilées à des entreprises comme les autres, ceci s'est traduit par une réduction des avantages spécifiques mais aussi dans la jurisprudence, en cas de conflit, sur le lien entre l'agriculteur et sa coopérative.

g/ L'augmentation du coût réel du financement depuis 1983.

Dans les années 1970 et au début des années 1980 le taux d'intérêt réel était souvent négatif (taux nominal-inflation). Ces dernières années le taux d'intérêt réel est de l'ordre de 6%, ce qui est historiquement très élevé.
Cette évolution constitue un facteur clef de réussite ou d'échec des stratégies conduites avec emprunt.
L'endettement en moyenne plus élevé dans les coopératives a été un bon accélérateur de croissance dans les coopératives jusqu'au milieu des années 1980, l'inflation venant gommer les effets d'un endettement élevé. Depuis 1985, le changement d'environnement financier est venu pénaliser la croissance par endettement.
Cette dernière variable explique pour une large part les difficultés de nombreuses coopératives qui ont poursuivi depuis 10 ans la même stratégie que par le passé.
Les tentatives du législateur pour mettre en place des produits spécifiques du type titres participatifs, certificats coopératifs d'investissement ou autres produits chers, n'ont rien solutionné sur le fond.

Le handicap financier au niveau de la société mère coopérative par rapport à la société de capitaux reste lorsque les besoins sont importants. La filialisation des activités avec structure holding a parfois permis de faire entrer plus facilement des capitaux propres, mais cette solution a souvent été insuffisante pour régler les problèmes financiers des groupes coopératifs agro-alimentaires. (Voir politiques financières).

II - ENJEUX ET PERSPECTIVES STRATEGIQUES ET POLITIQUES

a/ La stratégie de concentration

La concentration va se poursuivre, la chasse aux parts de marché et aux économies d'échelle reste un objectif pour de nombreux groupes.
Cependant, les études montrent que les groupes les plus concentrés ne sont pas forcément les plus rentables dans leurs filières respectives, de plus la concentration n'est pas toujours bien perçue par l'adhérent.
Il convient donc de bien concentrer les fonctions qui doivent l'être (collecte, outil industriel, commercialisation, recherche, etc.) pour réduire les coûts ou améliorer l'efficacité. De nombreuses erreurs ont été faites sur ce point : grande dimension n'est pas synonyme de faible coût.
Si la concentration est souvent nécessaire par rapport aux pressions de l'environnement, pour les produits de masse.

Il existe encore de nombreuses opportunités pour des entreprises plus petites qui vont travailler sur des segments de marchés différents.

b/ La stratégie d'intégration verticale

Cette stratégie s'est traduite dans les campagnes par deux slogans : récupérons la valeur ajoutée ou dans les années 1970 "suivons le Boeuf".
L'intégration verticale a été largement développée dans les secteurs de productions animales lait viande, peu de coopératives se sont limitées à la collecte. Par contre, en céréales l'intégration verticale n'a pas été très poussée mis à part quelques groupes (Champagne Céréales notamment).
Aujourd'hui, avec la réduction des aides et surtout l'augmentation du taux réel de l'argent, les nouvelles opérations sont plus aléatoires.
Depuis quelques années, on assiste à des désengagements forcés avec un retour au métier de base (ULN, Arcadie, Transagra, France Volailles, Chantor). Dans ces retraits les coopératives ont conservé parfois une participation minoritaire dans la société repreneuse, c'est le cas d'Arcadie dans Bigeard ou de la coopérative du Gouessant qui a cédé le contrôle de France Volailles à Bourgoin.
Il convient de signaler que dans la plupart de ces cas si le contrôle a été perdu, les droits à produire avec un contrat bien ficelé peuvent résister mais les risques de délocalisation des productions sont plus grands.

En conclusion les stratégies d'intégration verticale ne sont pas fermées aux coopératives mais elles devront être raisonnées dans ce nouvel environnement plus difficile et souvent sous forme partenariale notamment avec le privé.

Les coopératives pouvant autofinancer seules l'aval sont de plus en plus rares. De plus, il faut maîtriser les techniques et les marchés, c'est la que le partenariat industriel, commercial et financier peut apporter les facteurs de réussite.

c/ La diversification est-elle la panacée ?

Plusieurs études conduites ces dernières années auprès des coopératives évoquaient la diversification comme solution.
Depuis on assiste plus à des recentrages sur le ou les métiers de base qu'à des diversifications.
Les groupes polyvalents de l'ouest de la France ont su également se restructurer autour de 3 à 4 métiers et se concentrer par partenariat autour de ces métiers (voir Laïta), des recentrages ont également été effectués (UNICOPA).
Il existe néanmoins quelques cas de diversification majeure, c'est le cas de la Coop de Pau en partenariat avec Bonduelle et AGLALCO (CASAM) en légumes et en viande à partir d'une coopérative d'approvisionnement.
La diversification demande des moyens financiers, des compétences techniques, un marché. Là encore pour acquérir ces atouts, le partenariat est souvent une solution plus rapide et moins risquée.

d/ Les stratégies d'internationalisation

Nous avons vu dans la première partie que les marchés et les concurrents privés s'internationalisaient. Les coopératives exportent mais sont peu internationalisées (implantation à l'étranger). En effet, l'internationalisation n'est pas toujours bien perçue par l'adhérent qui craint parfois à juste titre que celle-ci soit négative pour lui, limitation des droits à produire, réimportation de produits moins chers.... Cependant sur le moyen terme, les concurrents qui optimisent leur rentabilité par leur couverture internationale pourront posséder un avantage compétitif face à des coopératives, surtout lorsqu'il existe des barrières à l'exportation.

En Europe, peu de coopératives ont conduit de stratégie d'internationalisation, quelques coopératives françaises (SODIAAL, LIMAGRAIN,...), danoises et hollandaises et surtout depuis quelques années les coopératives irlandaises, suite à des modifications de structures avec accès au marché boursier ont réussi quelques opérations importantes.

L'enjeu de l'internationalisation implique des choix qui sont très souvent difficiles à faire par les responsables de coopératives et les résultats attendus ne sont pas toujours évidents.

e/ Quelle politique marketing ?

Les coopératives ont le choix entre quatre politiques marketing

Marketing consommateur avec de grandes marques
Marketing distributeur notamment au travers des marques distributeur
Marketing Prix = Premier Prix ou Hard Discount
Marketing Qualité
(AOC, Label, etc...)
A cela, il convient d'ajouter la sous-traitance pour les grandes marques.

Dans les années 60-70, quelques grandes coopératives optaient pour le marketing consommateur (SODIMA devenue SODIAAL).

En 1995, nous trouvons une dizaine de coopératives ou groupes coopératifs avec des marques nationales placées dans le trio de tête des oligopoles par produits.
Les places sont chères car les barrières à l'entrée et les coûts de communication sont élevés. Elles ne sont plus guère à la portée des coopératives qui désireraient y pénétrer demain dans la plupart des cas.

Par contre de nouveaux marchés se sont ouverts en marketing distributeur.
Ces marchés sont parfaitement adaptés aux coopératives certaines se sont faites des places importantes bien que plus discrètes.
La politique des premiers prix ou du Hard Discount s'est aussi développé avec le marché de ces produits. Pour réussir dans cette voie, il faut dominer par les coûts. Les coopératives peuvent bien sûr réussir dans cette politique, mais elles n'ont pas d'atout spécifique car elles doivent également bien rémunérer leurs producteurs. Elles peuvent donc avoir un handicap par rapport à des produits d'importations ou des produits de substitution.

Le marketing qualité peut, par contre, parfaitement convenir à la logique coopérative qui peut contrôler toute la chaîne par des produits certifiés, label AOC, etc... De plus, cette stratégie ne demande pas toujours des niveaux de concentration élevés et peut donc être mieux acceptée par l'agriculteur que les stratégies de concentration.

Enfin, la sous-traitance pour les grandes marques industrielles est également une stratégie possible. Les coopératives ont des atouts de complémentarité avec les grandes marques (ex COPAGRI et FINDUS pour les légumes, la coopérative d'Artenay avec NESTLE pour les céréales petits déjeuners,...
La CFCA, lors de sa dernière assemblée générale, a insisté pour que les coopératives ne soient pas les mineurs de fond des IAA privées. Cette position est certes louable sur le plan du principe, mais en matière de choix stratégique, il convient d'étudier au cas par cas l'adéquation entre l'environnement, les moyens de l'entreprise, la rentabilité sur le moyen terme, et la sécurité pour pérenniser les productions régionales.

f/ Les politiques financières déployées par les coopératives

Nous avons développé dans la première partie l'importance de l'augmentation du taux d'intérêt réel dans l'évolution de coopératives françaises ces dernières années.

En effet, la faible capacité d'autofinancement par rapport aux IAA privées est souvent la conséquence d'une valeur ajoutée plus faible. A titre d'exemple, à la fin des années 1980, le taux moyen de valeur ajoutée des firmes privées présentes dans les IAA était le double de celui des coopératives dans la même branche, respectivement 11% et 21% *(source : SCEES)*.

Cette faible CAF engendre une faible capacité de croissance autofinancée donc un recours plus important au financement extérieur. Par ailleurs, nous voyons qu'en France notamment les agriculteurs financent à un faible niveau leurs outils coopératifs, il en découle donc une nécessité de financer davantage par l'emprunt[4]. Cette solution, parfaitement acceptable lorsque le taux d'intérêt réel était négatif ou très faible (effet de levier), devient dangereuse aujourd'hui avec des taux d'intérêt réel élevé (effet de massue). Plusieurs difficultés de coopératives depuis 1990 peuvent s'expliquer en partie de cette façon.
Le texte sur les titres participatifs et la loi à dominante financière du 3 janvier 1991 n'ont pas apporté de solutions satisfaisantes à l'insuffisance de capitaux propres, car ces capitaux sont chers pour l'entreprise et pas très attrayants pour l'apporteur. Une dizaine de coopératives auraient utilisé les titres participatifs dont 2 en bourse (CANA, ULN). Par contre, les autres produits (CCI, obligations) ne sont pas utilisés.
De même, les systèmes de portage mis en place par les banques soit au niveau de la société mère soit au niveau des filiales sont également coûteux.

Aujourd'hui le banquier, compte tenu de la prime de risque, souhaite une rentabilité de l'ordre de 10 à 12% en capital investissement. Tant que le relais n'est pas pris par le marché boursier, cette pratique constitue des fonds propres coûteux. L'entrée en bourse des filiales de coopératives est possible, mais à ce jour l'image et la rentabilité de ces filiales n'a pas permis de lancer ce type d'opération si ce n'est le cas de la filiale du groupe LIMAGRAIN (VILMORIN). Seules les coopératives irlandaises semblent à ce jour avoir bien réussi leur pénétration sur le marché boursier en Europe.

[4] Etude IGIA-CNCA 92.

Face à ces problèmes de financement pour les groupes agro-alimentaires, les stratégies partenariales sont en général plus économes en capitaux, ce qui explique leur développement même si ces dernières ont d'autres raisons d'être (voir cas encadré Coop de Pau-Bonduelle). Dans les prochaines années nous verrons sans doute se développer un financement des agriculteurs dans les filiales des coopératives. Quelques expériences germent aujourd'hui.

A l'issue de cette approche, il convient cependant de noter que de nombreuses coopératives ont des situations financières saines et n'ont pas de gros besoins de capitaux, notre analyse s'applique surtout aux groupes ayant des ambitions de croissance dans l'agro-alimentaire.

g/ Les évolutions structurelles (cf schéma générique, annexe 8)

Les évolutions en matière de stratégies (concentration, partenariat avec le secteur privé) et l'appel au partenariat bancaire amènent les coopératives à se constituer en groupe complexe avec une société mère coopérative, une ou plusieurs structures holding, des filiales industrielles et commerciales. Nous ne développerons pas ici tous les enjeux et conséquences concernant ces structures mais nous noterons seulement deux questions à résoudre concernant directement l'agriculteur :

Comment organiser le pouvoir dans ces nouvelles structures ?

Comment fixer la rémunération de l'agriculteur, notamment lorsqu'il y a des partenaires industriels et financiers, car dans ce cas une partie des intérêts sont divergents. L'agriculteur souhaite un prix coopératif élevé, les partenaires ne souhaitent en général pas dépasser le prix du marché pour conserver plus d'autofinancement ou des perspectives de dividendes ou de plus values. L'arbitrage n'est donc pas toujours facile.

Le mode de rémunération de l'agriculteur va évoluer :

Forme coopérative classique
Acompte + complément de prix + ristournes

Groupe complexe avec partenariat
Prix de marché + dividendes + % sur capital social
(+ perspective de plus values)

Nous rappelons que depuis la loi de janvier 1991, les filiales peuvent faire remonter jusqu'à l'agriculteur des dividendes avec avoir fiscal au prorata du capital, ce qui peut inciter les agriculteurs à la filialisation.

L'enjeu de ces nouvelles structures n'est donc pas neutre, et il convient de bien les étudier en fonction des objectifs stratégiques et surtout des finalités.

Ces structures bousculent la plupart des principes coopératifs mais leur but est de mieux atteindre les finalités. Là encore, la difficulté est d'en démontrer l'avantage à moyen terme pour l'agriculteur.

III - QUELS DEFIS - QUELS IMPERATIFS

En conclusion, face à un environnement concurrentiel qui évolue dans un sens pas toujours favorable pour les coopératives, ces dernières doivent plus que jamais réfléchir à leur devenir. Elles garderont un rôle important dans l'agriculture française et européenne mais leurs configurations et leurs positionnements évolueront encore.

Plusieurs défis apparaissent très nettement ? :

Sur les finalités tous les agriculteurs ne convergent pas :
Le prix maximum court terme, le revenu, le droit à produire ?

Sur les valeurs, aujourd'hui équité et transparence semblent dominer mais elles ne sont pas toujours respectées compte tenu de l'adaptation à la concurrence. Faut-il laisser tomber la solidarité ou lui redéfinir un contour et des limites ?

Les principes sont aujourd'hui bousculés[5] : sont-ils importants, doivent-ils être subordonnés aux buts ?

En matière de stratégie :
La concentration jusqu'où, comment ? Concentration et démocratie ?

L'intégration verticale ou la stratégie de collecte, la question posée il y a 30 ans se repose aujourd'hui sous des formes nouvelles.
L'internationalisation des coopératives doit-elle suivre l'internationalisation des marchés et des concurrents ? Cette question difficile pour une PME est nettement plus complexe pour une coopérative.

Quelle politique marketing ? Différenciation ou domination par les coûts. Michael PORTER célèbre stratège américain, dit que les entreprises doivent faire un choix clair entre ces deux voies.

La plupart des coopérations jouent sur les différents tableaux

Marque consommateurs
Marques distributeurs
Premier Prix
Sous-traitance

Ont-elles tort ? A la logique de maximisation des droits à produire ne doit-on pas opposer une logique d'optimisation de ces droits ? Mais pour qui ?
Comment se procurer les moyens financiers au moindre coût ? Le financement par les agriculteurs peut-il augmenter, sous quelles formes ?
Créer les conditions d'attrait pour les financements extérieurs (image et rentabilité)

[5] Notamment l'acapitalisme, l'exclusivisme, la démocratie, la porte ouverte ...

Le défi structurel, la coopération est-elle une structure sacrée qu'il ne faut pas faire évoluer ? La structure de groupe complexe avec partenariat constitue-t-elle une solution ou un danger ou les deux à la fois pour atteindre les finalités des agriculteurs ?
Après avoir évoqué quelques défis, nous conclurons par plusieurs impératifs pour les coopératives.
D'abord il convient de se donner les moyens pour bien connaître son métier.

Ensuite, compte tenu de la concurrence, il faut maîtriser les coûts agricoles et coopératifs.
Ne pas se couper de la base, un effort particulier doit être en permanence renouvelé pour renforcer le pacte coopératif.
L'atout d'ancrage régional doit être consolidé et travaillé.

Enfin le principe coopératif de formation doit être renforcé pour mieux maîtriser les différents enjeux pour relever les défis de demain.

Annexe 1

LE POIDS ECONOMIQUE DES SECTEURS D'ACTIVITE AVEC FILIALES EN 1995

Secteurs	Entreprises coopératives	Agriculteurs adhérents	Salariés	Chiffre d'affaires (milliards de F)
Transformation laitière	150	96.000	19.200	55,4
Viande	300	123.000	18.000	70
Alimentation animale	380	-	-	45
Céréales et oléo-protéagineux	260	550.000	26.000	100
Fruits et légumes frais - Horticulture	450	20.000	8.000	12
Fruits et légumes transformés	54	8.000	5.000	6
Vin	1.168	163.153	7.184	24,5
Distilleries vinicoles	26	9.885	426	0,91
Filière betteraves	8	8.295	1.950	5,72
Plantes à parfum, aromatiques et médicinales	11	900	20	0,48
Tabac	10	8.720	250	0,78
Lin	15	3.100	499	0,3
Fourrages déshydratés	65	10.000	3.000	1,47
Forêt	78	52.000	-	1,7
Approvisionnement	359	520.000	10.173	39,78
CUMA	13.000	260.000	3.800	1,3
Elevage et insémination artificielle	48	275.000	3.300	1

Sources : CFCA - FNS.

Annexe 2

PARTS DE MARCHE DETENUES PAR LA COOPERATION EN 1993

(en % du C.A. du secteur) - Entreprises de plus et moins de 10 salariés

LAIT ET PRODUITS LAITIERS*

Collecte	50
Lait de consommation	52
Beurre	53
Poudre de lait écrémé	52
Fromages de vaches	36
Fromages de chèvres	65
Yaourts	27
Exportation	

** Sociétés filiales non comprises*

BETAIL ET VIANDE

Jeunes bovins	60
Bovins (veaux non compris) (1)	30
Bovins (veaux non compris) (2)	36
Porcins (1)	82
Porcins (2)	42
Ovins (1)	56
Ovins (2)	25
Exportation de viande bovine	33

(1) *Effectif d'animaux contrôlé par les groupements de producteurs*
(2) *Abattage et commercialisation de viande sociétés filiales comprises*

FRUITS ET LEGUMES

Fruits frais	30
Légumes frais	30
Pommes de terre (conservation)	15
Pommes de terre (plants)	25
Fruits au sirop	60
Pruneaux	45
Confitures	5
Champignons appertisés	80
Tomates transformées	60
Légumes appertisés	60
4ème gamme (y compris filiales)	45
Légumes surgelés	50
Fruits surgelés	60
Exportation de fruits	60
Exportation de produits appertisés	30

AVICULTURE

Oeufs	38
Volailles	42

CEREALES ET OLEO-PROTEAGINEUX*

Collecte	75
Malterie	32
Maïserie	40
Meunerie	20
Exportation	50

** Sociétés filiales comprises*

VINS

Vinification de vins de table	65
Vins de pays	73
Vinificaction V.D.Q.S.	47
Vinification A.O.C.	42
Vinification de Champagne	39
Cognac	14
Champagne commercialisé	10
Exportation de vins de table	25
Exportation de V.Q.P.R.D.	27

ALCOOLS*

Distillation	57

** Chiffre de 1992*

APPROVISIONNEMENT

Phytosanitaire	65
Engrais	60
Aliments du bétail *(y compris filiales)*	49

TRANSFORMATION DE BETTERAVES

Déshydratation de pulpe	98
Production d'alcool/éthanol	53
Production de sucre	22
Exportation de sucre	34

AUTRES PRODUCTIONS

Déshydratation de luzerne	95
Horticulture	5
Huile d'olive	49
Semences de céréales et oléagineux	70
Semences fourragères	60
Sylviculture	20
Tabac	100
Teillage de lin	60
Insémination artificielle	98

Sources : SCEES - CFCA. (Attention, ces chiffres sont exprimés parfois sans filiales, parfois avec filiales)

Annexe 3

PLACE DE LA COOPERATION DANS L'AGRO-ALIMENTAIRE

Pourcentage du CA du secteur de la collecte et/ou de la transformation

ACTIVITE		1978 (%)	1988 (%)
PRODUITS LAITIERS (sociétés filiales non comprises)	Collecte (avec filiales 57%)	47	48
	Lait de consommation	59	62
	Beurre	52	56
	Poudre de lait	51	55
	Fromages	33	33
	Yaourts	33	28
	Crèmes glacées	2	2
	Exportation	58	43
BETAIL & VIANDE (filiales comprises)	Animaux contrôlés par les groupements		
	Jeunes bovins	60	75
	Tous bovins	21	25
	Porcins	64	76
	Ovins	23	45
	Abattage et commercialisation de viande		
	Tout bovins	30	35
	Porcins	30	32
	Ovins	22	27
	Charcuterie - salaisons		
	Conserves de viandes	3	3
	Exportation d'animaux et viandes	20	40
AVICULTURE	Oeufs	25	40
	Volailles	40-45	25
CEREALES	Capacité de stockage	72	-
	Collecte céréales	68	71
	Fabrication aliments pour animaux	30	21
	Malterie	20	35
	Maïserie	20	20
	Meunerie	7	18
	Panification	2	25
	Biscuiterie, pâtes alimentaires, semoulerie	-	-
	Exportation céréales	60	50
OLEAGINEUX	Collecte des graines	70	-
FRUITS ET LEGUMES	Fruits frais	35	30
	Légumes frais	25	20
	Pommes de terre	30	-

Sources : SCEES - CFCA.

Annexe 3 (suite)

ACTIVITE		1978 (%)	1988 (%)
VINS ET ALCOOLS	Vins et marcs distillés	65	65
	Vins consommation courante (VCC)	60	61
	Vins appellation origine contrôlée (AOC)	40	40
	Champagne mis en bouteille	20	36
	Champagne sous marque	7	7
	Cognac	16	14
	Spiritueux - Brasserie	-	-
	Exportation AOC-VDQS	20	27
CONSERVERIES	Fruits en sirop	30	60
	Légumes en conserve	30	50
	Légumes surgelés	-	40
	Champignons	77	80
	Tomates (concentrés)	50	40
	Confiture	5	5
	4ème gamme	-	40
	Exportations		
	Fruits frais	60	60
	Légumes frais	20	20
	Conserves	50	40
BETTERAVES A SUCRE	Sucre	15	18
	L'alcool de betterave	45	42
LUZERNE DESHYDRATEE	Production	95	92
LIN	Lin	45	54
APPROVISIONNEMENT	Fabrication		
	Matériel, phytosanitaire, engrais		
	Aliments du bétail	30	33
	Distribution		
	Engrais simples	55	52
	Engrais composés	50	48
	Pesticides et phytosanitaires	60	60
	Quincaillerie agricole	30 à 60	-
	Machines agricoles	12	-
	Aliments du bétail	45	40
SEMENCES	Céréales et oléagineux	-	70
	Plant de pommes de terre	-	65
	Fourragères	25	60
ACTIVITES DIVERSES	Forêts	8	15
	Huile d'olive	43	48
	Tabac	100	100
	Horticulture		5

Annexe 4

COMPARAISON DE LA VALEUR AJOUTEE BRUT H.T. PAR RAPPORT AU CHIFFRE D'AFFAIRES

	1988	1976
Industrie de la Viande		
Coopératives	7,9	8
Firmes non coopératives	15,5	17
I.A.A.	13,7	
Industrie du Lait		
Coopératives	10,6	10
Firmes non coopératives	15,8	18
dont crèmes glacées	27,5	37
I.A.A.	11,7	
Fabrication de Conserves		
Coopératives	22,1	24,7
Firmes non coopératives	23,0	26,5
I.A.A.	23,6	
Travail du grain		
Coopératives	10,8	11
Firmes non coopératives	19,8	18
I.A.A.	16,9	
Boissons et alcools		
Coopératives	17,7	26,5
Firmes non coopératives	30,4	45,5
I.A.A.	35,7	
Tous secteurs I.A.A.		
Coopératives	11,3	11
Firmes non coopératives	20,7	24,5
I.A.A.	18,7	

Commentaires :

Ce tableau met en évidence pour chacun des grands secteurs des I.A.A. l'infériorité relative des coopératives mesurée à partir de la valeur ajoutée.

On ne peut pas, à priori, imputer cette infériorité à la qualité de la gestion. Nous ne possédons pas à l'heure actuelle d'arguments pour trancher globalement en ce domaine.

Peut-on alors l'attribuer à un niveau de prix plus élevé payé aux agriculteurs ?

Les statistiques actuelles ne permettent pas non plus d'apporter une réponse globale à cette question.

Ne serait-ce pas plutôt dû à la spécialisation fonctionnelle des coopératives au sein de la chaîne agro-alimentaire ?

L'analyse des sous-secteurs nous permet d'éclairer cette interrogation.

La comparaison des statistiques entre 1976 et 1988 montre que la différence entre les coopératives et les firmes non coopératives s'atténue dans la plupart des secteurs.

Annexe 5

TAUX DE VALEUR AJOUTEE EN FONCTION DU TAUX DE PENETRATION DES COOPERATIVES DANS LES SOUS-SECTEURS*

SOUS-SECTEURS D'ACTIVITE EN 1976	Taux de pénétration des coop. en % du C.A. 1988	V.A.B. % du CA 1988	V.A. % du CA 1976
Abattage du bétail	35	8,4	9
Abattage de volailles	25	24	16
Charcuterie et conserves de viandes	3	14,1	22
Industries laitières	41,6	11,2	13
Crèmes glacées, glaces sorbets	2	27,5	37
Conserveries de légumes	50	23,5	27
Conserveries de fruits et confitures	14,1	20,7	23
Préparation de plats cuisinés		28,2	27
Fabrication de pain et pâtisserie		38,1	40
Biscuiterie, biscotterie	ε	33,4	37
Pâtes alimentaires		25,8	22,5
Malterie	35	8,5	12
Meunerie	18	13,7	13
Fabrication d'aliments du bétail	21	13,3	12,5
Sucrerie, raffinerie sucre	18	24,3	29
Chocolaterie, confiserie		27,8	30
Aliment diététique et pour bébé		26,6	28,5
Condiment, vinaigre et sauces	ε	28,6	30
Bouillons et potages		29,9	29
Entremet, dessert et petit-déjeuner		22,9	24
Vinification	30 à 60	22,7	24
Distillation d'alcool		19	23,5
Champagnisation	7	31,5	37
Cidrerie		30,3	38
Production de jus de fruit		22,5	27
Brasserie		38,7	45,5
Boisson non alcoolisée élaborée		25,9	33
Eau minérale naturelle	ε	39,7	56
Liqueurs, apéritifs alcoolisés autres que le vin		51,7	62
Apéritifs à base de vin		31,5	45

* *Enquête annuelle d'entreprises SCEES*

Conclusion :
Les coopératives sont principalement dans les sous-secteurs à faible taux de valeur ajoutée. Cette variable explique l'essentiel des différences dans le tableau précédent.

Annexe 6

LES PREMIERS GROUPES COOPERATIFS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES FRANCAIS

ENTREPRISES	COORDONNEES	ACTIVITES PRINCIPALES	MARQUES PRINCIPALES	C.A. 1993
SODIAAL	170 Bd du Montparnasse 75014 PARIS	LAIT	YOPLAIT CANDIA	15.600 MF
SOCOPA	40 Bd Jean Jaurès 92112 CLICHY	VIANDE	SOCOPA HIT BURGER VAL TENDRE	12.600 MF
SIGMA	83 Av de la Grande-Armée 75782 PARIS Cedex 16	CEREALES		9.417 MF
UNCAA	83 Av de la Grande-Armée 75782 PARIS Cedex 16	APPROVISIONNEMENT	GAMM VERT	8.664 MF
CANA	BP 102 44150 ANCENIS	POLYVALENTE	VAL D'ANCENIS VIVEZ LEGER GASTRONOMES	8.375 MF
ARCADIE	BP 326 51061 REIMS Cedex 16	VIANDE	TRUCULLUS BEEF GRILL	8.021 MF
CHAMPAGNE CEREALES	BP 2736 51059 REIMS Cedex	CEREALES MALT		7.982 MF
COOPAGRI BRETAGNE	BP 100 29206 LANDERNEAU Cedex	POLYVALENTE	PAYSAN BRETON OVIPAC	7.920 MF
UNICOPA	Kerozar 29210 MORLAIX	POLYVALENTE	RIPPOZ PIC-PIC	6.841 MF
CECAB	BP 129 56004 VANNES Cedex	CONSERVERIE DE LEGUMES	D'AUCY	4.481 MF
GROUPE EVEN	BP 67 29260 PLOUDANIEL	LAIT	EVEN KERGUELEN SALMON	3.890 MF
COOPERL	BP 328 22403 LAMBALLE Cedex	VIANDE	LA LAMBALLAISE	3.808 MF
AGRALCO	9 rue de l'Ecluse Chette 50211 COUTANCES Cedex	POLYVALENTE	FLORETTE	3.704 MF
3 A	183 Av des Etats-Unis 31016 TOULOUSE Cedex	LAIT	CANTOREL	3.700 MF
COOP DE PAU	BP 29 64230 LESCAR	POLYVALENTE	GEANT VERT	3.200 MF
EPIS-CENTRE	BP 4052 18028 BOURGES Cedex	CEREALES		3.160 MF
LIMAGRAIN HOLDING	BP 1 63720 ENNEZAT	SEMENCES BIO-SANTE	VILMORIN	3.094 MF

Source : CFCA.

Annexe 7

QUELQUES GRANDES MARQUES COOPERATIVES FRANCAISES

CANDIA (SODIAAL)

CELLIER DES DAUPHINS (CELLIER DES DAUPHINS)

CHAMPAGNE JACQUART (CHAMPAGNE JACQUART)

D'AUCY (CECAB)

FLORETTE (CASAM)

GASTRONOMES (CANA)

HIT BURGER (SOCOPA)

ISIGNY (ISIGNY & SAINTE MERE EGLISE)

LE CANABON (COOP DE CAMARET)

LE RUSTIQUE (SODIAAL)

PAYSAN BRETON (COOPAGRI BRETAGNE)

PIC GRIN (LE GOUESSANT)

SAINT-MAMET (CONSERVES DU GARD/SAINT-MAMET)

SOCOPA (SOCOPA)

TRUCULUS (ARCADIE)

VALFRAY (COOP DE VAULX-VRAUCOURT)

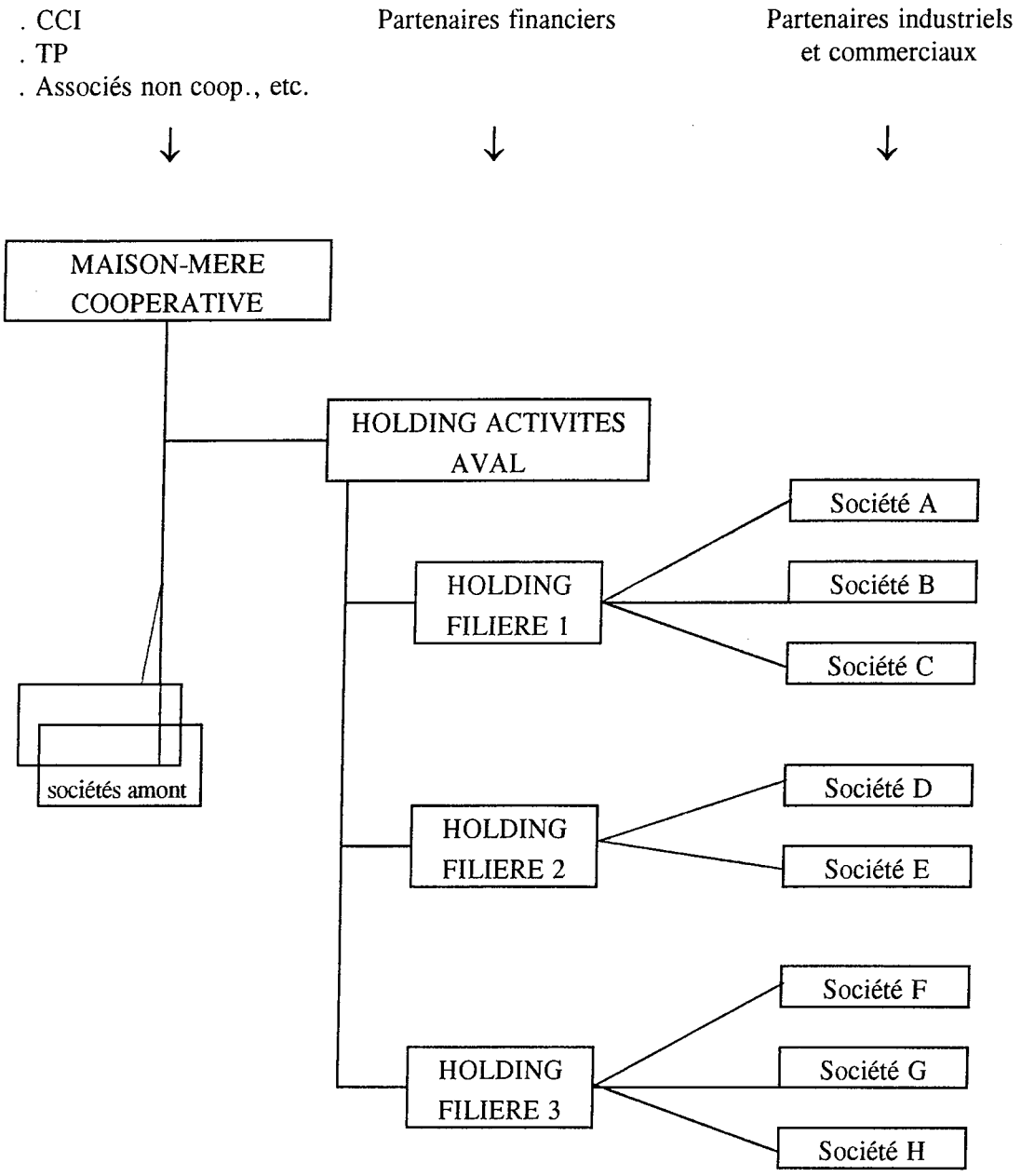
VICO (VICO)

VILMORIN (LIMAGRAIN)

YOPLAIT (SODIAAL)

Annexe 8

SCHEMA TYPE DE GROUPE COOPERATIF



C/ LE CREDIT AGRICOLE : BANQUE DE L'AGRICULTURE DEVENUE BANQUE UNIVERSELLE

Créée en 1885, la première caisse du Crédit Agricole était le premier maillon d'une banque coopérative qui dans les trente dernières années est devenue la première banque française et la huitième banque mondiale si l'on se réfère au montant de ses fonds propres en 1993.

Le Crédit Agricole gère 15,5 millions de comptes, c'est-à-dire qu'un français sur trois est actuellement client de cette banque. Solidement implanté sur le terrain grâce à ses 8.342 agences (dont 70% en milieu rural), relayé par 2.850 caisses locales et 62 caisses régionales, il regroupe aujourd'hui 5,6 millions de sociétaires.

Pour la deuxième année consécutive, il enregistre en 1995 le plus gros profit de toutes les entreprises françaises, exception faite du monopole de France Telecom, soit 6 milliards de francs.

Banque exclusivement réservée aux agriculteurs à l'origine, le Crédit Agricole a commencé son expansion avec l'instauration de la mensualisation des salaires en 1967 et par une ouverture massive de comptes à vue destinés aux agriculteurs.
Au fur et à mesure de l'assouplissement de la législation qui, au départ, limitait ses activités au secteur agricole, le Crédit Agricole a progressivement élargi son champ de compétences.

Dans les années 70, il est devenu le numéro 1 du crédit au logement grâce notamment au compte d'épargne logement.
Dans les années 80, il invente le marketing bancaire et domine le marché des S.I.C.A.V..

En trois décennies, la banque, qui est toujours administrée à 85% par des agriculteurs, a multiplié ses effectifs par 5, ses encours de crédit par 50, sa collecte par 70 et ses fonds propres par presque 97.
Elle gère actuellement 1.000 milliards de francs. Elle est actuellement la plus rentable des banques françaises et la plus richement dotée en fonds propres : 109 milliards en 1994.

La diversification de ses produits, l'extension du sociétariat à l'ensemble de sa clientèle en font maintenant une banque aux compétences universelles ayant pour clients des agriculteurs, des particuliers, des entreprises, des collectivités locales et dont les ambitions à l'international sont clairement affichées. La reprise d'Indosuez va accentuer la dimension internationale du groupe et sa pénétration dans les grandes entreprises.

Dans cette évolution de nombreux agriculteurs s'interrogent. Le Crédit Agricole va-t-il se couper de ses racines ? Perdre son "âme" ?

Evolution de 1976 à 1995

	1976	1995
Nombre de caisses régionales	94	62
Nombre de caisses locales	2.980	2.850
Nombre de salariés		72.000
Bilan consolidé	257,1 milliards de F	1.893 milliards de F
Encours de prêts	169,1 milliards de F	1.014 milliards de F
Ressources collectées	208,2 milliards de F	1.563 milliards de F

L'évolution des encours de crédit dans les différents secteurs de 1973 à 1993 en témoigne :

Encours de crédit (en pourcentage)

	1973	1993
Agriculture	62,9%	14,7%
Particuliers (logement essentiellement)	21,2%	44,4%
Développement régional	15,9%	-
Entreprises et professionnels	-	30%
Collectivités locales	-	10,9%
Bilan consolidé	164,586 milliards de F	1.668 milliards de F

Place du Crédit Agricole au sein des banques mutualistes
(total des différents bilans en milliards de francs)

Type de banque	Montant du bilan en milliards de F
Crédit Lyonnais	1.938
Crédit Agricole	1.648
B.N.P.	1.568
Société Générale	1.420
Caisse d'Epargne	891
Banque Paribas	720
C.I.C.	522
Banque Populaire	408
Crédit Mutuel	394
Banque Indosuez	364
Crédit coopératif	144

Le groupe Crédit Agricole en 1995 (parts de marché) (*Source : CNCA*) :

. collecte bancaire : 21,3%
. SICAV (Actif Net) : 11,5%
. Crédit : 15,6%
. Assurance vie (encours) : 9,7%

I - UNE LONGUE HISTOIRE LIEE AUX MUTATIONS DE LA SOCIETE FRANCAISE

I-1) La création

C'est à Poligny dans le Jura qu'est créée en 1885 la première caisse de crédit spécifiquement agricole.
Son siège est situé à Salins dans le même département.
Cette initiative était destinée à répondre aux besoins importants de crédit des agriculteurs jusqu'alors délaissés par les banques traditionnelles qui considéraient l'agriculture comme un secteur peu rentable et trop directement soumis aux aléas climatiques et aux contraintes biologiques.
Les principes de cette caisse étaient fondés sur le mutualisme, certains membres apportant leurs capitaux ou leurs économies pour les mettre à disposition sous forme de prêts auprès de ceux qui en avaient besoin.
C'est à Jules Méline, alors député et ancien Ministre de l'Agriculture que l'on doit la loi du 5 novembre 1894 fondant réellement le Crédit Agricole français. Cette loi repose sur deux principes fondamentaux : la solidarité et la responsabilité.
Elle donne un cadre spécifique aux caisses locales qui sont des organismes mutualistes à responsabilité limitée et pratiquant un crédit à court terme fondé sur des garanties personnelles.
L'idée est également de construire le Crédit Agricole par le bas et donc d'associer les agriculteurs syndicalistes à la gestion des caisses locales afin d'établir une solidarité institutionnelle, gage de stabilité.
En 1897, Jules Méline obtient de la Banque de France, alors privée, une avance de 40 millions de francs et une redevance annuelle d'au moins 2 millions de francs qui permet au Crédit Agricole de disposer de ressources.

I-2) La mise en place de l'organisation

Parallèlement à cela, se met en place l'organisation de la banque.
La loi du 31 mars 1899 qui crée les Caisses Régionales permet de mettre en place un relais entre les caisses locales et la commission des ressources qui elle dépend du Ministère de l'Agriculture. Elles offrent déjà à cette époque un système complet de prêts à l'agriculture.
28 Caisses Régionales existaient en 1900 dont 6 seulement avaient choisi une circonscription départementale, les autres couvrant un territoire plus ou moins étendu.
A partir de 1904, on assiste à la création de Caisses Régionales, Départementales ou Infra-Départementales.
En 1913, 98 Caisses Régionales essentiellement départementales étaient recensées.
Au début du siècle, l'activité du Crédit Agricole reposait donc sur des caisses mutualistes de droit privé, sur une commission nationale de répartition des avances composée d'élus et de hauts fonctionnaires, sur un service ministériel chargé de gérer les fonds de l'Etat et de contrôler leur bonne utilisation.

I-3) L'élargissement du champ de compétences

La loi de 1906 instaure les prêts collectifs à long terme qui ont pour but de favoriser la création de coopératives agricoles.
En 1910, le champ d'intervention du Crédit Agricole est élargi aux prêts individuels à long terme pour répondre aux besoins d'acquisition de terres par les agriculteurs.
Mais la réticence du monde paysan vis-à-vis du crédit reste forte.
A la veille de la guerre 14-18 le Crédit Agricole reste un petit organisme (moins de 3% des exploitations sont concernées).

La loi de 1920 met en place le cadre législatif relatif aux prêts à moyen terme.
A cette époque est créé l'Office National du Crédit Agricole qui deviendra la Caisse Nationale du Crédit Agricole en 1926. Cet établissement public central a pour mission d'assurer la répartition des ressources publiques aux Caisses Régionales. Il met en place une certaine autonomie du Crédit Agricole vis-à-vis de l'Etat, autonomie qui va s'affirmer par la suite.
A l'aube des années 30, l'architecture du Crédit Agricole est mise en place mais les pratiques de la banque restent à définir.

En 1923, le financement de l'électrification rurale, après celui des artisans ruraux intervenu en 1921, marque la première extension du champ de compétences du Crédit Agricole hors du monde agricole et lui ouvre le champ des collectivités locales.
La crise des années 30 qui correspond à une époque de surproduction dans les pays développés vient ébranler le monde agricole.
Les caisses locales ayant subi des retraits importants se trouvent en difficulté et sont alors aidées par la Caisse Nationale. En 1935, un fond commun de solidarité est mis en place qui établit les bases d'une solidarité de groupe.
Le Crédit Agricole bénéficie alors de la politique de l'Etat contre les effets de la crise agricole.
Il est choisi pour gérer les avances faites aux coopératives et la gestion des mouvements de fonds vers les producteurs de céréales.
Ces producteurs sont alors amenés à souscrire des comptes auprès des Caisses ce qui dynamise la collecte de fonds à cette époque.
A la veille de la seconde guerre mondiale, l'habitude de placer au Crédit Agricole est largement prise par les adhérents.
Les fonds rentrent mais les investissements restent faibles du fait du manque de matériel durant les années de guerre.

En 1942, la Caisse Nationale invente le bon à 5 ans, produit de placement rémunérateur et anonyme qui sera l'outil de développement majeur de l'agriculture pendant des décennies en permettant de financer des prêts à taux réduit bonifiés par l'Etat.
La Caisse Nationale du Crédit Agricole devient ensuite l'un des guichets chargé des prêts de modernisation et d'équipement (premiers emprunts obligataires lancés en 1950) financés par un compte du Trésor, le Fond de Modernisation et d'Equipement (F.M.E) qui deviendra le Fond de Développement Economique et Social (F.D.E.S.).

En 1945, avait été créée la Fédération Nationale qui assure toujours la représentation des Caisses Régionales.

En 1948, les nouveaux statuts de La Fédération Nationale sont mis en place qui permettent aux présidents et aux directeurs de caisses de siéger dans les instances délibérantes de la F.N.C.A. Ces statuts leur permettent de jouer un rôle moteur dans l'orientation et le développement du groupe.

En 1959, le Crédit Agricole est autorisé par l'Etat à financer l'habitat en milieu rural.

En 1967, suite à la grande réforme bancaire initiée par Michel Debré en 1966, il peut distribuer les mêmes produits que les banques commerciales profitant largement de la mensualisation des salaires et de la bancarisation des ménages qui en a résulté.
Il ouvre en 1967 des comptes sur livrets et surtout des comptes d'épargne logement et devient alors la première banque des particuliers.

Dès 1963, la collecte du Crédit Agricole couvre puis dépasse le total de ses prêts.
L'autonomie financière est alors accordée à la Caisse Nationale en 1966 qui peut de ce fait accéder au marché monétaire. Jusqu'alors, en effet, la totalité des fonds issus de la collecte transitait par le Trésor.
Parallèlement à l'acquisition de cette autonomie, la C.N.C.A. cherche à assouplir sa fonction de tutelle vis-à-vis des Caisses Régionales. Les autorisations préalables en matière de prêts leur sont déléguées.

La C.N.C.A. devient le lieu où s'établit la politique commerciale du groupe et où s'élaborent les nouveaux produits.
Dès 1966, les Caisses Régionales et la Caisse Nationale s'associent au travers d'un budget publicitaire commun qui donnera lieu aux premiers plans marketing dans les années 70.

I-4) La situation actuelle

A l'origine spécialisé dans le financement de l'agriculture, le Crédit Agricole couvre maintenant l'ensemble des marchés : première banque du logement et des particuliers, accès au marché des P.M.E., de l'agro-alimentaire, des artisans et commerçants, des professions libérales.
Le développement à l'international assez tardif du Crédit Agricole a été entrepris à partir de 1976 et s'est développé par la suite.

En 1988, la loi de mutualisation de la C.N.C.A. transforme cet établissement public, sous le contrôle de l'Etat qui nommait d'ailleurs son Directeur, en une société anonyme.
La C.N.C.A. acquiert donc une totale autonomie financière. Son capital est maintenant détenu pour plus de 90% par les Caisses Régionales, les 10% restants revenant aux salariés du groupe.
Après la mise en place de la mutualisation qui s'apparente à une privatisation, les Caisses Régionales et la Caisse Nationale se sont engagées dans un projet de groupe.
L'objectif de ce projet était de transformer les Caisses Régionales en véritables banques multi-marchés et multi-services (B.R.P.E. Banques Régionales de Plein Exercice).
La départementalisation des Caisses Régionales engagée en 1913 et poursuivie jusqu'en 1980 fait maintenant place à des rapprochements et des fusions entre Caisses afin de favoriser le développement d'activités adaptées à leur marché.

II - LES STRUCTURES

L'organisation du Crédit Agricole repose sur une répartition des pouvoirs et des missions entre les Caisses Régionales, la Caisse Nationale et la Fédération Nationale.
Les Caisses Régionales s'appuient avant tout sur le tissu actif des caisses locales, l'évolution des structures du groupe leur ayant conféré depuis les années 80, une autonomie et des responsabilités accrues.
Mais la particularité du Crédit Agricole réside aussi dans le fait qu'il s'appuie sur un niveau central fort composé de deux instances : la Caisse Nationale, banque centrale et organe central du groupe et la Fédération Nationale instance politique et professionnelle du groupe.
Le Crédit Agricole se caractérise donc à la fois par une certaine décentralisation et par une certaine unité.

II-1) Les Caisses Locales et Régionales

LES CAISSES LOCALES

La caisse locale est la cellule de base de l'édifice du Crédit Agricole. C'est une société coopérative. L'assemblée générale est formée de l'ensemble des sociétaires, chacun disposant d'une voix quel que soit le nombre de parts sociales selon le principe coopératif un homme = une voix.
Les règles de fonctionnement internes de la caisse locale sont définies par ses statuts et son règlement intérieur.
Elle est administrée par un conseil d'administration dont les membres sont élus par l'assemblée générale des sociétaires en général pour 3 ans avec un renouvellement par tiers.
Le conseil d'administration dispose statutairement des pouvoirs les plus étendus pour la gestion de la caisse et il en délègue généralement une grande partie à son Président.
En 1993, il existait 2.850 caisses locales (plus de 6.000 dans les années 30). La plupart d'entre elles avaient une circonscription cantonale.
Le premier rôle de la caisse locale est d'examiner par l'intermédiaire de son comité d'escompte composé d'administrateurs spécialement désignés par le Conseil d'administration les demandes de crédit formulées par ses sociétaires auprès de la Caisse Régionale.
Mais progressivement, dans un souci de rapidité et d'expertise, les Caisses Régionales et les caisses locales ont redéployé les délégations de prêts au niveau des agences, des secteurs géographiques ou du siège.
Les fonctions des administrateurs ont évolué en parallèle : animation, développement local...

LES CAISSES REGIONALES

Comme les caisses locales, les Caisses Régionales sont des sociétés coopératives. Leurs sociétaires sont l'ensemble des caisses locales qui leur sont affiliées ainsi que les sociétaires directs dont l'importance justifie leur présence à ce niveau (coopératives agricoles, collectivités publiques...).
Jusqu'en 1984, les Caisses Régionales faisaient partie des établissements de crédit à statut légal spécial.

Elles n'étaient pas inscrites sur la liste des banques et n'étaient donc pas soumises à la réglementation de la commission de contrôle des banques.
En pratique, c'était la Caisse Nationale qui définissait des règles comparables à celles des banques.
La loi bancaire de 1984 reconnaît les Caisses Régionales comme des banques de plein exercice. Chacune d'entre elles a été agréée avec l'ensemble des caisses locales qui lui sont affiliées en qualité de "banque mutualiste ou coopérative". Elles sont administrées par un conseil d'administration élisant un président et nommant un directeur général.
A l'heure actuelle, on compte environ 3.900 administrateurs soit 460 par Caisse Régionale, chiffre constant depuis 20 ans.

On constate une certaine évolution de la population des administrateurs liée au renouvellement et à l'ouverture du groupe vers des catégories professionnelles différentes de celles du monde agricole : commerçants, artisans, professions libérales mais aussi enseignants, salariés avec une forte proportion d'élus locaux favorisant l'enracinement du Crédit Agricole dans son territoire.
Le Président et le Directeur Général assurent l'orientation et la gestion de l'activité de la Caisse.
Ils doivent être agréés par le Comité des Etablissements de Crédit qui leur reconnaît leur qualité de dirigeant de banque.

Contrôlées par la Commission bancaire comme tous les établissements de crédit, les Caisses Régionales sont également soumises au contrôle de la Caisse Nationale du Crédit Agricole, l'organe central du groupe.

Chaque Caisse Régionale assure toutes les fonctions d'une banque à part entière :

- fonctions commerciales et bancaires (collecte de ressources monétaires et d'épargne, crédit, gestion des moyens de paiement, services et conseils à la clientèle, développement commercial) ;
- fonctions financières (gestion financière, interventions sur les marchés financiers, comptabilité, trésorerie, contrôle de gestion).

La responsabilité de la gestion des hommes excepté la convention collective et l'évolution des salaires qui sont négociées au niveau national est également de leur ressort.

La Caisse assure donc plus qu'une simple fonction bancaire à la différence de la Direction Régionale ou des succursales d'une banque classique. Elle a un rôle dans la gestion et le développement du groupe.

Avant la création des fédérations régionales du Crédit Agricole à la suite de la création des régions administratives, les Caisses Régionales avaient coutume de se retrouver entre elles par zone géographique au sein de 7 amicales (Centre, Est, Lyonnais, Midi Méditerranéen, Nord, Ouest, Sud Ouest) regroupant les Présidents et les Directeurs Généraux des différentes caisses.
Le président et le délégué permanent, de chaque amicale sont invités avec voix consultative aux réunions du Conseil Fédéral de la F.N.C.A..

Certains de leurs membres interviennent également au sein de différentes commissions fédérales réunissant les spécialistes des caisses sur des sujets déclinés par matière : communication, marketing, juridique, affaires internationales...
Les Caisses Régionales ont également développé des formules de coopération.
Elles ont créé des filiales financières et des filiales techniques dans différents domaines : transports de fonds, fabrication de chéquiers, opérations sur titres, création de logiciels..
Dès 1950, elles avaient mis en place les S.C.T (Services Centraux de Titres) pour assurer la conservation et la gestion administrative des valeurs mobilières et de certains produits souscrits par leurs clients.
Ces S.C.T interviennent en outre aujourd'hui dans la gestion des produits d'assurance du Crédit Agricole.
L'adoption de ces structures communes a permis de réaliser de substantielles économies d'échelle.
L'expansion des S.I.C.A.V. à partir de 1979, la dématérialisation des titres en 1984 ont contribué à l'essor de l'activité des S.C.T.
Au 31 décembre 1992, les S.C.T. géraient environ 6,6 millions de dossiers titres dont 3,7 millions de personnes physiques.

Dans les années 80, la recherche des synergies entre les différentes Caisses Régionales s'est accentuée. Les toutes premières opérations de fusion ont eu lieu entre 1988 et 1990 afin de développer la compétitivité et la rentabilité des Caisses.
Un processus de fusion a été mis en place en 1990.
Fin 1993, 17 opérations de fusion avaient été réalisées et le Crédit Agricole comptait 73 caisses contre 94 en 1988. Début 1996, il n'y a plus que 62 Caisses.

II-2) Les instances nationales

Au niveau national, l'organisation du Crédit Agricole s'appuie sur deux instances : la Caisse Nationale et la Fédération Nationale.
Emanation des Caisses Régionales, la Fédération Nationale est l'instance politique et professionnelle du groupe.
La Caisse Nationale est la banque et l'organe central du groupe.

LA FEDERATION NATIONALE DU CREDIT AGRICOLE

La F.N.C.A. est l'instance de réflexion, de proposition, d'expression des Caisses Régionales. Elle permet la participation des Caisses Régionales à la définition et aux orientations de la politique du Crédit Agricole en relation avec la C.N.CA..
La coordination sur le plan politique et général est assurée par un comité spécial réunissant les dirigeants de ces deux instances.

Chaque Caisse Régionale est représentée à la F.N.C.A. par son Président et par son Directeur Général.
Ils y définissent les grandes orientations du groupe qui sont ensuite validées par des instances élues par les Caisses Régionales : le bureau et le Conseil Fédéral.

Ce dernier élit le Président qui est un président de Caisse Régionale et le Secrétaire Général qui est un directeur général de caisse. Le Président et le Directeur de la F.N.C.A. assurent l'animation de la fédération.

La F.N.C.A. comporte des départements et des services spécialisés comprenant une centaine de collaborateurs chargés de réaliser des études économiques, bancaires, financières, agricoles, juridiques, marketing, fiscales...

Elle entretient également des relations avec les pouvoirs publics notamment avec les Ministères et avec les Parlements français et européen. Son action auprès de ces instances a consisté notamment ces dernières années à obtenir un élargissement du champ de compétences du Crédit Agricole.

Dans le secteur bancaire, la F.N.C.A. siège conjointement avec la C.N.C.A. à l'A.F.E.C. (Association Française des Etablissements de Crédit) et au G.I.E. cartes bancaires.
Elle entretient également des contacts étroits avec le monde agricole : elle est l'une des trois composantes de la Confédération Nationale de la Mutualité du Crédit et de la Coopération Agricole, elle fait également partie du Conseil de l'Agriculture Française qui regroupe les grandes instances représentatives de ce secteur.
Elle dispose également de deux sièges au Conseil Economique et Social (C.E.S.) où elle est représentée par son Président et son Secrétaire Général.
En outre, la F.N.C.A. a des relations suivies au nom du groupe avec les milieux coopératifs tant au niveau français (Groupement National de la Coopération) qu'européen (Groupement des Banques Coopératives de la Communauté Européenne à Bruxelles) et international (Confédération Internationale du Crédit Agricole).

La F.N.C.A. remplit des missions de chambre professionnelle dans les domaines suivants :

- gestion des ressources humaines pour le compte des Caisses Régionales (convention collective, négociation au niveau national avec les partenaires sociaux, animation, pilotage des carrières de cadres de direction).
- conseil, expertise fiscale
- coordination en matière de protection et de sécurité bancaire
- gestion du contrat d'assurance décès invalidité du groupe grâce à la filiale ADICA.
- technologie (informatique essentiellement)
- gestion de sociétés de participation comme la SACAM grâce auxquelles les Caisses Régionales interviennent dans le capital de certaines filiales nationales du Crédit Agricole ou dans d'autres sociétés.

La F.N.C.A. est donc une structure de mise en commun de moyens et de compétences, de confrontation d'expériences, de transmission d'informations permettant d'orienter les choix du groupe.

Organisation de la F.N.C.A.

L'assemblée générale de la F.N.C.A. rassemble chaque année les Présidents et les Directeurs Généraux des Caisses Régionales.
Elle élit les représentants du Conseil Fédéral : 22 présidents et 16 directeurs généraux, qui lui élit le bureau.
Le bureau est animé par le Président de la F.N.C.A. élu parmi les présidents des Caisses Régionales et par le secrétaire général élu parmi les Directeurs Généraux.
Il comprend 3 vice-présidents (2 présidents et un directeur de caisse), un trésorier (président de caisse), 2 secrétaires généraux adjoints (directeurs de caisses) et 6 membres (3 présidents et 3 directeurs).
Participent également aux réunions de bureau, le Président de l'Association Nationale des Présidents de Caisses Régionales et le Président de l'Association Nationale des cadres de direction.

ASSEMBLEE GENERALE

élit

CONSEIL FEDERAL
22 présidents
16 directeurs

élit

BUREAU
7 présidents
7 directeurs

LA CAISSE NATIONALE DE CREDIT AGRICOLE

Créée par l'Etat en 1920, sous forme d'office (Office National du Crédit Agricole), devenue Caisse Nationale en 1926, sa raison d'être était à l'origine la gestion des fonds publics versés par l'Etat au Crédit agricole (dotations budgétaires, avances, bonifications).
Jusqu'en 1988, elle était gérée par un conseil d'administration comprenant des membres de droit représentant les Pouvoirs Publics ainsi que des représentants élus par les Caisses Régionales.
Son Directeur était nommé par décret en Conseil des Ministres.
Cette organisation a été fondamentalement modifiée en 1988 au moment de la mutualisation du Crédit Agricole.

La C.N.C.A. a été transformée en société anonyme et la totalité de son capital a été cédé pour 90% aux Caisses Régionales en fonction de leur bilan et pour 10% aux salariés du Crédit Agricole.

Cette S.A. relève du droit commun à l'exception de dérogations relatives au droit de vote des actionnaires qui conjugue système capitaliste et système coopératif (vote en fonction du nombre d'actions détenues et également de manière égalitaire : un homme = une voix).
Autre dérogation, le Conseil d'administration de la C.N.C.A. comprend outre les administrateurs élus par l'assemblée générale un représentant des organisations professionnelles agricoles.
Celui-ci est nommé par décret par les Ministres de l'économie et de l'agriculture. Depuis 1988, c'est le Président de la F.N.S.E.A. qui assume cette responsabilité.

Le conseil d'administration comprend 15 membres : le Président de la F.N.S.E.A., 12 administrateurs élus par l'assemblée générale des actionnaires (8 présidents, 3 directeurs généraux, 1 directeur général adjoint de caisse) et 2 administrateurs élus par les salariés de la Caisse Nationale.
Le Conseil d'administration élit le Président qui doit être administrateur de Caisse Régionale.
Le bureau du conseil associe le Président et 2 vice-présidents.

Les trois missions principales de la C.N.C.A.

Organe central du Crédit Agricole, elle veille à la cohérence de son réseau et au bon fonctionnement des organismes de crédit qui le composent ainsi qu'au respect des dispositions réglementaires et législatives qui s'appliquent à eux : contrôle technique, administratif et financier.
Elle garantit la liquidité et la solvabilité du Crédit Agricole et de chacune des entités qui le compose et fait éventuellement jouer les mécanismes de solidarité interne.
La C.N.C.A. représente le Crédit Agricole auprès des autorités monétaires et bancaires.
Banque centrale du Crédit Agricole, la C.N.C.A. garantit son unité financière. Elle centralise 75% des ressources d'épargne collectées par les Caisses Régionales et les redistribue sous forme d'avances pour financer la plupart des prêts à moyen et long terme de ses clients.
Enfin la C.N.C.A. est responsable du développement des Caisses Régionales et du Crédit Agricole dans son ensemble.
Elle est responsable des filiales nationales, du développement international, de la politique image du Crédit Agricole.

II-3) Les filiales nationales

Pour répondre à l'élargissement de son champ de compétences, le Crédit Agricole s'est doté de filiales exerçant des métiers spécifiques. Les Caisses Régionales participent au capital de certaines d'entre elles.

1°) Le marché des entreprises

UNICREDIT, Banque de statut AFB, intervient aux côtés et en conventionnement avec les Caisses Régionales pour financer les entreprises les plus importantes de leurs régions.
UCABAIL et ses filiales proposent les différentes formules de crédit bail susceptibles de financer du matériel, des biens immobiliers, des équipements téléphoniques ou informatiques.
UNION D'ETUDES ET D'INVESTISSEMENT intervient dans le domaine de la banque d'affaires : investissement dans le secteur agro-alimentaire et le bois papier. Elle réalise également des montages financiers rémunérés à la commission.
SOFIPAR gère les prises de participation dans le secteur coopératif.
FONCARIS permet de mutualiser en partie les risques les plus importants des Caisses Régionales suite à leur engagement auprès des grandes entreprises et plus particulièrement celles du secteur coopératif.
IDIA pour les IAA est contrôlé par le Crédit Agricole depuis 1996.

2°) Le marché de l'immobilier

UNIFICA et ses filiales regroupent les interventions de la C.N.C.A. sur le marché de l'immobilier de bureau, d'habitation et de loisirs : promotion et gestion d'immeubles pour son propre compte ou pour le compte de clients extérieurs.
UNIFICA assure également la gestion de produits d'épargne investis dans l'immobilier et le foncier commercialisés par les Caisses Régionales.

3°) Les marchés financiers

SEGESPAR et ses filiales exercent tous les métiers liés à la gestion des valeurs mobilières (SICAV, Fonds communs de placement) et de comptes gérés destinés aux personnes physiques, aux entreprises et aux investisseurs institutionnels.
L'activité ASSURANCE a été engagée en 1986 avec PREDICA, compagnie d'assurance vie. L'entrée du Crédit Agricole dans l'assurance a été confirmée en 1990 avec la création de PACIFICA, compagnie d'assurance dommages.
PREDICA développe à côté des produits d'épargne et de capitalisation destinés aux particuliers, des produits de retraite et de prévoyance destinés aux entreprises.
PACIFICA a démarré l'activité assurance de biens avec une offre de contrats d'assurances auto et multirisques.

4°) La gestion des moyens de paiement

Le CEDICAM (Groupement d'Intérêt Economique commun aux Caisses Régionales et à la Caisse Nationale) gère l'ensemble des moyens de paiement du Crédit Agricole ainsi que les circuits d'échanges et de recouvrement tant internes qu'externes.
Il représente le Crédit Agricole dans ce domaine d'activité auprès des autorités monétaires et des organisations professionnelles en France et à l'étranger.

III - L'EVOLUTION DU SOCIETARIAT. LES COUPLES PRODUITS/MARCHES

Pendant plus d'un siècle, depuis les origines du Crédit Agricole, le sociétariat des caisses a fait l'objet d'une définition précise et limitative.
D'abord réservée aux seuls agriculteurs, la qualité de sociétaire a peu à peu été étendue à des groupements ou à des collectivités bénéficiant des prêts du Crédit Agricole notamment les coopératives puis à d'autres catégories professionnelles.

Jusqu'en 1959, si tout le monde pouvait devenir client du Crédit Agricole en y ouvrant un compte bancaire, en y déposant des fonds ou en souscrivant des produits de placement en vertu du code rural, seuls les sociétaires (agriculteurs et leurs groupements) avaient la possibilité de bénéficier de crédits.

Le champ de compétences des Caisses Régionales était donc limité par la notion même du sociétariat. Face à la concurrence des autres banques, il est devenu indispensable pour le Crédit Agricole de bénéficier d'autres ressources que celles de ses sociétaires.

Le décret du 11 août 1971 marque la première étape significative de l'élargissement du sociétariat et donc du champ de compétences du Crédit Agricole.
Ce décret ouvrait en effet le sociétariat à de nouvelles catégories de bénéficiaires : personnes physiques, associations et entreprises implantées en milieu rural.
Les objectifs étaient de permettre au Crédit Agricole de financer les activités du milieu rural sans se limiter à l'agriculture notamment le financement de l'habitat rural.

Un peu plus tard, le décret du 28 mai 1979 crée une nouvelle notion : celle d'usager du Crédit Agricole qui permet aux caisses de ne plus assimiler leur champ de compétences à leur seul sociétariat. Les Caisses peuvent alors financer les IAA coopératives.
Les usagers n'étaient pas des sociétaires et n'avaient donc pas de droit de vote en assemblée générale.

Après un nouvel élargissement du champ de compétences en 1982 et 1985, le décret de 1991 va permettre aux caisses de financer toutes les entreprises quel que soit leur domaine d'activité et leur implantation géographique. Les Caisses Régionales deviennent donc des banques universelles pouvant financer toute personne physique ou morale.
Enfin le décret du 2 septembre 1992 permet aux caisses de définir librement dans leurs statuts les contours et la composition de leur sociétariat parmi leur clientèle.
On assiste donc à la fin de l'exclusivité réservée aux agriculteurs, des catégories professionnelles différentes pouvant participer aux assemblées générales et donc élire les administrateurs, approuver les comptes de caisses, la répartition des excédents.
Malgré cela, le Crédit Agricole reste encore administré à 85% par des agriculteurs et neuf agriculteurs sur dix sont actuellement clients de cette banque. Le Crédit Agricole gère 80% des crédits à l'agriculture soit 175 milliards d'encours de crédit, y compris le logement des agriculteurs et 90% des crédits bonifiés à l'agriculture par l'Etat passent par son intermédiaire.

Le secteur agro-alimentaire (entreprises industrielles et coopératives) est lui aussi très concerné.

Depuis sa création, le Crédit Agricole est le banquier de référence des coopératives de stockage et de transformation, prolongement naturel des exploitations agricoles.
Il est le principal financier du secteur coopératif avec plus de 65% de parts de marché financières.
Le montant total des encours de prêts dans le secteur agro-alimentaire était de 41 milliards de francs en 1994 dont 30 milliards dans le secteur coopératif (73%).

La part de marché financière dans les autres entreprises du secteur agro-alimentaire (non coopératif) représente actuellement près de 20%.

La répartition des encours de prêts dans le secteur agro-alimentaire se fait de la façon suivante :

Céréales	41%
Boissons et Alcools	17,5%
Viandes	13%
Fruits et légumes	6%
Produits laitiers	5%
Bois papier	3%
Divers	14,5%

Banquier de l'agriculture et des coopératives agricoles, le Crédit Agricole est maintenant la première banque du logement et des professionnels (artisans, commerçants, professions libérales). Il intervient également auprès des P.M.E. et des collectivités publiques.

La répartition des encours de prêts entre ces différentes catégories se répartit comme suit en 1994 :

Habitat	41,3%	(417 milliards de francs)
Entreprises et professionnels.....	26,4%	(266 milliards de francs dont 30 aux coopératives)
Agriculteurs	14,5%	(146 milliards de francs)
Collectivités publiques	7,4%	(75 milliards de francs)
Consommation	4,3%	(43 milliards de francs)
Autres	6,1%	(62 milliards de francs)
Total	100%	(1009 milliards de francs)

III-1) Les produits destinés à l'agriculture

Les Caisses Régionales accordent aujourd'hui 80% des crédits bancaires totaux aux exploitations agricoles.
La pénétration des autres réseaux bancaires en matière de prêts bonifiés à l'agriculture pourtant autorisée par les Pouvoirs Publics à partir des années 90 reste lente et limitée.
En 1992, trois ans après la mise en place par l'Etat du système concurrentiel permettant aux autres banques d'accorder des prêts bonifiés, le Crédit Agricole réalisait encore 94% des prêts bonifiés à l'agriculture.

L'action du Crédit Agricole en faveur de l'agriculture est multiple :

- financement des besoins en trésorerie des exploitations,
- financement des investissements : acquisition de terres, modernisation des exploitations, construction de bâtiments d'élevage.

Le financement des besoins en trésorerie se fait grâce à des produits de court terme : ouverture de crédit en compte courant, prêts de campagne, avances sur récoltes, escompte de traites, cession de créances, warrant...
L'ouverture d'une ligne de crédit global à court terme est également proposée par les Caisses Régionales.

Le financement des investissements se fait par l'intermédiaire de prêts bonifiés créés par l'Etat en raison de la faible rentabilité de l'activité agricole et de la nécessité de réformer les structures des exploitations.

Des prêts bonifiés existent également pour la pêche, l'artisanat, le logement. De 1960 à la fin des années 80, le Crédit Agricole a eu le monopole des prêts bonifiés à l'agriculture ce qui ne pouvait que favoriser son développement dans ce domaine.
Les prêts bonifiés représentaient fin 1992 plus de la moitié des 154,5 milliards d'encours de crédit du Crédit Agricole aux exploitants (hors logement).

Aujourd'hui, la tendance est inversée puisque plus de la moitié des financements réalisés dans l'agriculture par l'intermédiaire des crédits bancaires ne comporte plus d'aide de l'Etat. Ceci est à mettre en relation avec le relatif désengagement de l'Etat dans le financement de l'agriculture à partir des années 80.
De 1983 à 1993, le coût budgétaire de la bonification a été ramené en francs courants de 6,6 milliards à 3,2 milliards.

Face à cela, les Caisses Régionales du Crédit Agricole ont mis en place en 1992 des systèmes d'auto bonification : prêt à court et moyen terme à des taux inférieurs à ceux pratiqués par les autres banques.
Ces taux préférentiels sont notamment financés par les produits des dépôts des notaires en milieu rural dont le Crédit Agricole assure la collecte conjointement avec la Caisse des dépôts et Consignation.

Le produit des dépôts des notaires sert également à alimenter le Fonds d'Allégement des Charges financières des agriculteurs (F.A.C.) créé en 1990 après deux années de calamités agricoles.
Le F.A.C. a été doté de 1,5 milliard de francs pour les années 93 à 96. Ce fonds assure la prise en charge partielle des intérêts de prêts contractés par les récents investisseurs, en particulier ceux touchés par la réforme de la P.A.C.
Le F.A.C. permet également financement d'actions régionales ou individuelles en faveur de certains producteurs en situation difficile.
Enfin les conséquences directes ou indirectes de la P.A.C. ont donné lieu à la mise en place en 1993 d'enveloppes spécifiques de prêts bonifiés destinés à consolider l'endettement bonifié et non bonifié de certains exploitants en difficulté.

Concernant les prêts à l'installation, une charte de l'installation a été signée entre l'Etat et les organisations professionnelles à laquelle s'est associé le Crédit agricole afin de favoriser l'installation des jeunes agriculteurs en nette régression ces dernières années : outils financiers adaptés, conseils pour l'élaboration des projets (plans de financement,...)
Les prêts AGILOR ont été mis en place et sont destinés à l'achat de matériel agricole.

Aux différents prêts bonifiés viennent s'ajouter des prêts bancaires à moyen et long terme à des taux fixes ou variables avec des périodicités de remboursement mensuelles, trimestrielles semestrielles ou annuelles, d'une durée de 2 à 20 ans ainsi que des prêts à des taux préférentiels (prêts conventionnés, P.B.E. : Prêts Bancaires aux Entreprises).

Les produits d'épargne sont classiques et identiques à ceux des autres banques : comptes à terme, S.I.C.A.V., fonds communs de placement, produits d'assurance vie,...

III-2) Les prêts aux professionnels

A partir de 1971, les Caisses Régionales ont été autorisées à financer l'ensemble du tissu économique du milieu rural : artisans, commerçants et professions libérales situés dans des communes de moins de 2.000 habitants.
Le décret du 27 septembre 1985 qui supprimait les références à la ruralité pour les entreprises artisanales et commerciales a permis au Crédit Agricole d'étendre son champ de compétences à toutes les entreprises de ce type.
De 1986 à 1992, les encours de prêts du Crédit Agricole aux professionnels sont passés de 14,6 milliards de francs à 75 milliards.
Ceci a induit la création de produits spécifiques pour répondre aux différents besoins des professionnels : installation, développement, transmission.
Les Caisses Régionales détenaient 27% du marché des professionnels en 1992.
Dans les agglomérations de moins de 50.000 habitants, le Crédit Agricole est le banquier principal d'un artisan, d'un commerçant et d'un professionnel libéral sur trois.

Les prêts aux commerçants

Depuis 1985, le Crédit Agricole est habilité à apporter son concours à tous les commerçants quelle que soit leur implantation géographique.
Il le fait de deux manières : le crédit à court terme ou les ouvertures de crédit pour faire face aux besoins de trésorerie des commerçants et les crédits à moyen et long termes destinés à l'installation, à l'aménagement des locaux commerciaux ou à l'achat de fonds de commerce.
Depuis 1986 un accord "banque commerçant" permet au Crédit Agricole de traiter les besoins des commerçants dans leur ensemble.

Les prêts aux artisans

Dès 1921, le Crédit Agricole a pu consentir des prêts à certains artisans ruraux dont l'activité était liée à l'agriculture.

Ce n'est qu'en 1985 que sa compétence a été étendue à l'ensemble des artisans quelle que soit la nature de leur activité et leur situation géographique.
Le Crédit Agricole accorde donc des crédits d'exploitation selon trois techniques classiques : prêts à court terme, ouverture de crédit en compte, escompte de traites.
Les crédits d'équipement consacrés à l'investissement pour la création, la modernisation ou le développement des entreprises sont divers et variés : prêts non bonifiés ou prêts spécifiques à l'artisanat (prêts bonifiés, prêts conventionnés aux artisans, prêts liés au livret d'épargne).
Les prêts bonifiés peuvent être accordés en cas de création, de reprise ou de développement d'une entreprise artisanale.

Les prêts aux professions libérales

Le décret du 20 février 1991 permet au Crédit Agricole de financer tous les membres des professions libérales, la taille de la commune n'étant plus un facteur restrictif du champ de compétences.
Les prêts accordés sont exclusivement des prêts non bonifiés et sont donc soumis aux conditions de la concurrence bancaire.
Ils permettent de couvrir l'ensemble des besoins des professionnels : financement de la trésorerie, des investissements concernant l'installation ou l'équipement.

III-3) Les prêts aux P.M.E.

La part des crédits aux entreprises dans les réalisations du Crédit Agricole est passée de 6% en 1986 à près de 14% en 1992.
La part de marché financière du Crédit Agricole sur le marché des entreprises (hors entrepreneurs individuels) a atteint 8,4% en 1992.
Le marché des entreprises représentait pour le Crédit Agricole un encours de 230 milliards de francs en 1992 (150 milliards hors coopératives).

Il se divise en trois segments : les coopératives agricoles, les P.M.E. et les grandes entreprises.
Pour chacun de ces segments, le Crédit Agricole exerce le métier de banque d'entreprise : offre de crédit, de service (gestion des flux financiers et des moyens de paiement des entreprises mais aussi prise de participation en fonds propres, au niveau national soit au niveau des Caisses Régionales et des filiales (montages financiers complexes, introduction en bourse, prestations internationales) en plus de son rôle de banque commerciale.

A l'origine banquier des entreprises agro-alimentaires, le Crédit Agricole est le banquier d'une P.M.E. sur 4. Dans les communes de moins de 2.000 habitants, 4 P.M.E. sur 10 ont un compte au Crédit Agricole. Les P.M.E. représentent désormais un marché considérable. En 1992, elles totalisaient 60% des réalisations du Crédit Agricole en direction des entreprises.
Les Caisses Régionales bénéficient pour ce faire de l'appui de filiales spécialisées : UNICREDIT, UCABAIL pour le crédit bail, SEGESPAR pour les placements.

III-4) La place des coopératives

Historiquement, les coopératives agricoles ont toujours bénéficié du soutien du Crédit Agricole dans le cadre de leur développement qui a longtemps été soutenu par l'Etat.
Les deux tiers du secteur coopératif sont financés par le Crédit Agricole.
Les plafonds des crédits à court terme notamment sont fixés sur le taux plafond du secteur agricole. De plus, certains prêts à court terme sont spécifiques au Crédit Agricole comme la mobilisation des billets à ordre avalisés par l'O.N.I.C. (Office national Interprofessionnel des Céréales) qui permet de financer les stocks de céréales payés aux producteurs avant leur vente effective.
Pour les prêts d'investissement, les Caisses Régionales proposent aux coopératives des prêts bancaires aux entreprises (P.B.E.).
Les grands groupes coopératifs peuvent bénéficier du concours de plusieurs Caisses Régionales, l'une d'entre elles assumant le rôle de chef de file. La Caisse Nationale par sa filiale SOFIPAR est parfois associée aussi bien pour la réalisation de montages financiers que pour l'accompagnement en fonds propres.
Fait important, il est de plus en plus fréquent que le Crédit Agricole partage avec d'autres banques les risques qu'il prend dans le financement des entreprises y compris dans le monde coopératif.
Cet état de fait témoigne du nouveau comportement du Crédit Agricole qui a maintenant tendance à considérer les coopératives comme des entreprises comme les autres.

III-5) Le marché des particuliers

C'est la mensualisation des salaires dans les années 60 qui a entraîné une ouverture massive de comptes à vue qui a permis au Crédit Agricole de se positionner sur le marché des particuliers. Il est le premier collecteur d'épargne auprès des particuliers (20%) et la première banque des ménages.
En 1959, le Crédit Agricole a obtenu l'autorisation d'accorder des prêts aux propriétaires non agricoles pour l'acquisition d'une résidence principale en milieu rural.
Depuis, il est devenu le leader du financement du logement. Dans les communes de moins de 5.000 habitants, les Caisses Régionales réalisent un prêt principal sur trois.
Le Crédit Agricole accorde des prêts aidés par l'Etat (Prêt d'Accession à la Propriété, Prêts d'Accession Sociale) et des prêts classiques à l'habitat ainsi que des prêts réglementés comme les prêts d'épargne logement ou des prêts conventionnés.
Il intervient aussi dans le domaine du crédit à la consommation, grâce à une alliance avec la SOFINCO après un l'échec de la distribution en solo de prêts à la consommation. Il distribue des produits d'épargne et d'assurance-vie classiques.

III-6) Le marché des collectivités locales

Les collectivités locales représentent un marché particulier pour les banques en raison du fait qu'elles ne peuvent placer leur épargne ailleurs qu'au Trésor Public.
Ce sont cependant de gros emprunteurs : 80 milliards de francs par an environ.

Le Crédit Agricole est la troisième banque à intervenir sur ce marché après le Crédit Local de France et les Caisses d'Epargne.
D'une année sur l'autre, ses réalisations oscillent entre 11 et 13 milliards de francs soit 10 à 15% du marché total.
Ce marché recouvre deux réalités différentes : d'une part les villes et les grandes collectivités locales qui absorbent la majorité du crédit et d'autre part les communes rurales aux besoins financiers plus modestes.
C'est auprès des collectivités locales rurales que la pénétration du Crédit Agricole est historiquement la plus forte, 6.500 maires ou conseillers municipaux sont soit salariés, soit administrateurs des Caisses Régionales.
De plus, chaque année, le Crédit Agricole ouvre une enveloppe spécifique "communes rurales" financée par des ressources d'épargne collectées par le groupe et qui permet de proposer aux petites collectivités des produits à des taux stables.
Ainsi les Caisses Régionales détiennent 30% du marché des communes de moins de 2.000 habitants, le reste du marché étant constitué par les petites et villes moyennes.
Les produits proposés sont différenciés : prêts à taux fixes ou variables voire adaptables.
S'agissant des grandes villes, des départements et des régions, des montages financiers sont effectués par le Crédit Agricole avec l'appui de ses filiales et des départements spécialisés du groupe.

III-7) Le marché international

La limitation du champ de compétences du Crédit Agricole, exclu du marché des entreprises a quelque peu retardé son internationalisation.
L'élargissement de son champ de compétences aux industries agro-alimentaires puis aux P.M.E. et P.M.I. rurales et enfin à l'ensemble des entreprises a conduit le Crédit Agricole à développer son activité internationale aux alentours de 1975.
La Caisse Nationale a d'abord noué des relations avec des banques du monde entier et a constitué un réseau de correspondants afin de canaliser les mouvements de fonds en provenance ou à destination de l'étranger.
La première filiale a été installée à Chicago en 1979. D'autres filiales ou bureaux de représentation ont ensuite été implantés à partir de 1984 sur les grandes places financières : Londres, Francfort, Genève, Madrid, New-York, San Francisco, Singapour mais aussi Moscou, Hongkong, Tokyo...
Les échecs de Londres et de Singapour ont quelque peu ralenti le développement du Crédit Agricole à l'étranger et il est revenu à des projets plus raisonnables. Il a dû abandonner l'idée de reconstituer un vaste réseau international.
Son internationalisation s'effectue désormais plutôt par la prise de participations dans le capital de banques en Italie, au Portugal, en Argentine ou par la mise en place de joint-venture (banque Lazard à Londres).

L'activité à l'international est notamment assurée par la Direction Entreprises des Caisses Régionales qui propose l'ensemble des services bancaires internationaux : cautions, garanties et parrainage COFACE (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur), crédit documentaire import export, financements et placements en devises...
C'est la C.N.C.A. qui assure la gestion et le suivi des risques financiers pris à l'étranger en particulier les relations de compte avec les banques étrangères.

La reprise d'Indosuez (Avril 1996) va donner une nouvelle dimension à l'activité internationale du Crédit Agricole et dans son intervention auprès des grandes entreprises hors agro-alimentaire.

CONCLUSION

Première banque française à l'heure actuelle, le Crédit Agricole a évidemment joué un rôle important dans le développement de l'agriculture, son secteur d'activité d'origine. Il a été le moteur de ce secteur et en a accompagné les mutations successives : financement des coopératives, modernisation des exploitations, effort d'éducation économique des paysans avec il est vrai le soutien de l'Etat qui était d'ailleurs son propre actionnaire :exonération d'impôts, monopole pour l'attribution des prêts bonifiés à l'agriculture jusqu'à la fin des années 80.

Parallèlement à cela, les responsables de la Caisse Nationale ont su progressivement obtenir un élargissement du champ de compétences de cette banque réservée initialement aux agriculteurs.

Depuis le décret de 1959 permettant au Crédit Agricole de faire des prêts à l'habitat dans les communes rurales jusqu'en 1991, date à laquelle lui a été pleinement ouvert le marché des grandes entreprises, de nouveaux espaces se sont peu à peu dessinés pour lui : marché des particuliers par l'intermédiaire de l'habitat, des collectivités locales, des P.M.E. P.M.I., des artisans, des commerçants...).
Le développement du Crédit Agricole sur ces différents marchés a été favorisé par une force de frappe commerciale performante : guichets à travers tout le pays, connaissance parfaite du territoire...

Seul bémol à cette situation favorable, l'élargissement, la diversification des missions, l'élargissement du sociétariat à des catégories socio-professionnelles différentes ne risquent-ils pas de modifier la nature et la spécificité du Crédit Agricole ?
Plus encore, le Crédit Agricole qui s'est en quelque sorte débarrassé de la tutelle de l'Etat en 1988 par ce qu'on a appelé la mutualisation du Crédit Agricole ne risque-t-il pas de devenir une banque comme les autres, qui considérera le secteur agricole comme un autre ?
La concentration des Caisses Régionales ne risque-t-elle pas d'ébranler l'unité fondée sur la Caisse Nationale en exacerbant les différences et donc la concurrence entre les différentes caisses de plus ou moins grande importance ?
Ses ambitions sur le marché international et surtout sur celui des grandes entreprises ne vont-elles pas détourner le Crédit Agricole de son secteur d'origine ?
Les réponses à ces questions seront déterminées par les stratégies futures du Crédit Agricole, qui dispose quoi qu'il arrive de compétences et d'un savoir-faire spécifique dans le secteur agricole qui lui permettra peut-être de limiter la banalisation de son image liée à un élargissement de compétences pourtant souhaité ardemment.
L'élargissement du sociétariat impliquera sans doute une évolution des conseils d'administration.

BIBLIOGRAPHIE

* Revue de la Coopération Agricole, n° spécial, Mars 1978.
* Guide de l'Administration du Crédit Agricole
* Articles divers (cf en annexe l'article des Echos du 3 Mars 1996)

LE CREDIT AGRICOLE EN CHIFFRES

LE RESEAU ET LES HOMMES

73 Caisses régionales (1993)
2.856 Caisses locales (1993)
8.400 agences
9.060 Points verts
4.564 automates bancaires

15.712.000 comptes ordinaires
5.539.230 sociétaires (1993)
38.073 administrateurs de Caisses locales (1993)
73.751 salariés

Principales filiales :

Cedicam (gestion des moyens de paiement)
Pacifica (assurance des biens)
Predica (assurance des personnes)
Segespar (gestion mobilière)
Sofipar (participations dans le secteur coopératif)
Ucabail (crédit-bail)
Unifica (immobilier)
Unicrédit (banque commerciale entreprises)
Union d'études et d'investissements (banque d'affaires)

L'ACTIVITE

Collecte : 1.563 milliards de francs d'encours

Collecte bancaire clientèle : 855 milliards dont :
. Comptes ordinaires : 256 milliards
. Epargne-logement : 197 milliards
. Pep's : 127 milliards

Collecte tierce : 307 milliards

Collecte hors bilan : 401 milliards de francs dont :
. SICAV.FCP : 261 milliards
. Produits d'assurance : 119 milliards
. SCPI : 11 milliards

Crédits : 1.011 milliards d'encours

NB. Tous les chiffres sont cités au 31.12.92 sauf indication contraire (1993).

Répartition par type de crédit
. prêts à court terme : 188 milliards
. prêts à moyen ou long terme : 802 milliards
. crédit-bail : 21 milliards

Répartition par secteur
. Habitat : 397 milliards
. Entreprises et professionnels : 274 milliards
. Agriculture et coopératives agro-alimentaires : 170 milliards
. Collectivités publiques et assimilées : 67 milliards
. Consommation : 47 milliards
. Autres : 55 milliards

LES MOYENS DE PAIEMENT

7,5 millions de cartes bancaires émises
770 millions d'opérations cartes traitées (retrait et paiement)
2.200 millions de chèques traités (émis ou reçus)
422 millions de virements traités (émis ou reçus)
200 millions de prélèvements traités

COMPTES CONSOLIDES

BILAN CONSOLIDE AU 31.12.92 (en milliards de francs)

ACTIF		*PASSIF*	
Opérations interbancaires	357	Opérations interbancaires	252
Opérations avec la clientèle (prêts)	1.011	Opérations avec la clientèle (collecte)	855
Comptes de tiers et divers	138	Comptes de tiers et divers	134
Titres de placement et d'investissement	99	Dettes représentées par un titre	296
Participations	21	Provisions	10
Immobilisations	21	Fonds propres	101
TOTAL BILAN	1.648		1.648

REPARTITION DES FONDS PROPRES DU GROUPE

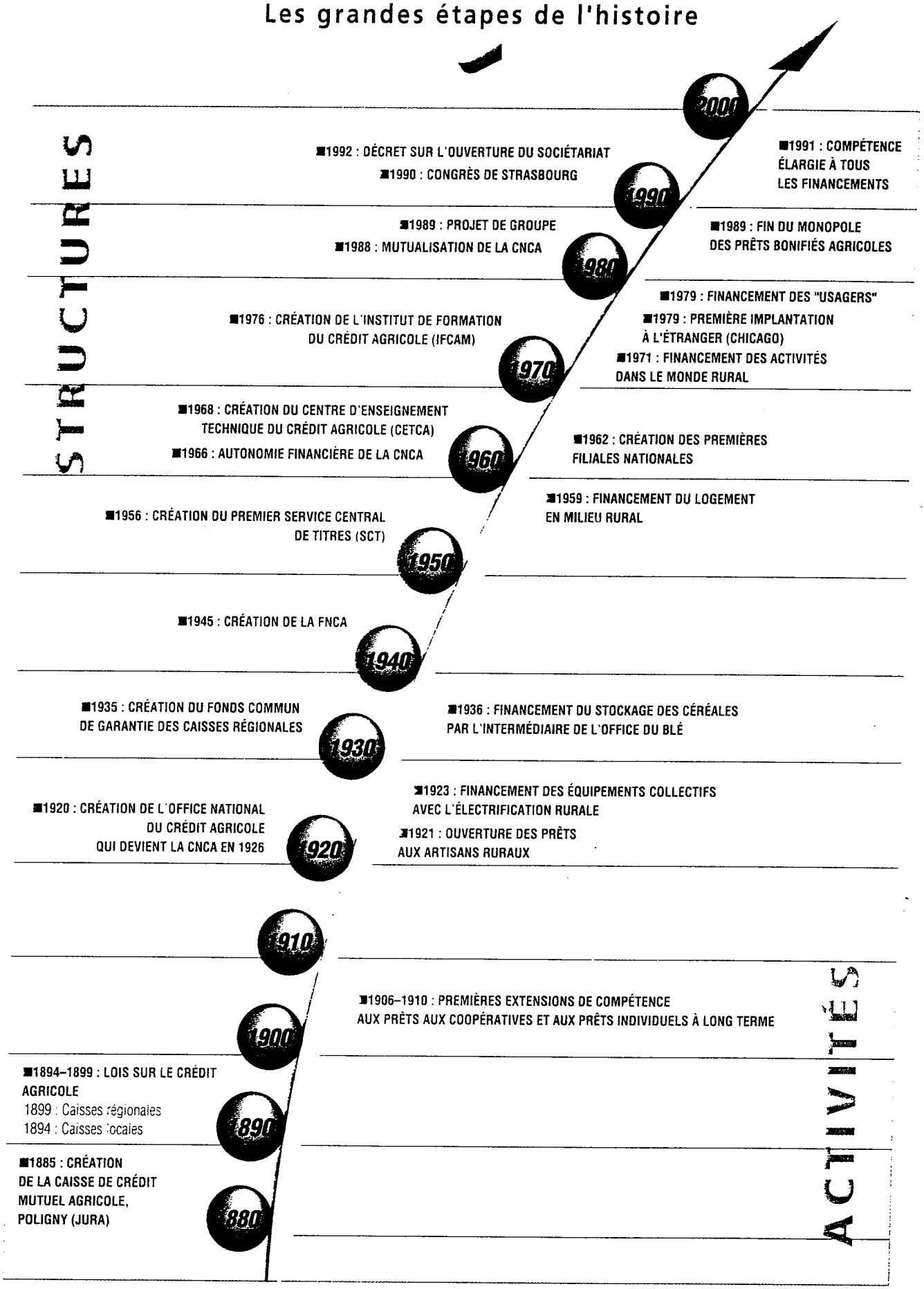
Parts sociales et certitifats d'investissement	34 %	} fonds propres durs
Réserves	53 %	
Quasi-fonds propres.....	13 %	

Ratio Cooke : 9,1 %

COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE 1992 (en milliards de francs)

Produits d'exploitation bancaire.....		206,6
- Charges d'exploitation bancaire	-	144,3
= Produit net bancaire.....	=	62,3
- Charges de fonctionnement	-	36,8
+ Produits accessoires	+	3,2
= Résultat brut d'exploitation	=	28,7
- Amortissements, provisions.....	-	20,3
- Participation, impôt sur les sociétés ± résultat exceptionnel	-	3,1
= Résultat net.....	=	5,3
dont part du groupe.....		*5,2*

CRÉDIT AGRICOLE
Les grandes étapes de l'histoire



Le Crédit Agricole a publié hier un résultat en hausse de 12 %, à 6,5 milliards de francs, le plus élevé de son histoire et de la profession. La Banque verte, qui entend se développer vers les grandes entreprises, n'écarte pas l'idée de croissance externe.

Le Crédit Agricole affiche un résultat record de 6,5 milliards pour 1995

Un bon millésime pour le Crédit Agricole ». Tel est en résumé le commentaire d'Yves Barsalou, le président de la Caisse Nationale de Crédit Agricole et de Lucien Douroux, son directeur général, sur les résultats 1995. Le bénéfice net du groupe a progressé l'an dernier de 12,3 %, à 6,51 milliards de francs, le meilleur résultat des banques françaises et un record historique pour la Banque verte. Le rendement de ses fonds propres ressort ainsi à 8,3 % (contre 7,9 % en 1994) sur la base du capital rémunéré après résultat (soit 80 milliards, pour 124,2 milliards de fonds propres Cooke, dont 101,3 de capitaux propres durs), avec un ratio de solvabilité à 10,5 %. La productivité de la Banque verte, mesurée par le coefficient d'exploitation, est aussi en amélioration, à 62,9 % contre 64 %.

Ce bénéfice a été obtenu grâce à la conjugaison de trois facteurs : une progression du produit net bancaire (PNB) de 3,2 %, à 66 milliards, et une bonne maîtrise des charges de fonctionnement (+ 1,7 %), qui permettent une hausse de 5,8 % du résultat brut d'exploitation, auquel s'ajoute un repli des provisions de 13,3 %. Les dotations restent toutefois à un niveau élevé : 12,4 milliards, dont 11 % vont au fonds pour risques bancaires généraux. Les engagements immobiliers, 15,1 milliards, sont couverts à hauteur de 30 % globalement, les créances douteuses et litigieuses l'étant à hauteur de 68 %.

Sur le plan de l'activité, la collecte a bénéficié de la bonne tenue de l'épargne réglementée et s'inscrit, tous produits confondus, en hausse de 6,8 % à 121 milliards. Sur la collecte bancaire stricto sensu, le Crédit Agricole affiche une part de marché de 21,3 %. Côté crédits, les réalisations de prêts sont en recul de 11,6 %, à 130,1 milliards, ce qui limite la progression des encours à 0,6 %. Le repli est surtout sensible sur les marchés des collectivités locales et de l'habitat. Si les crédits semblent redémarrer début 1996, Lucien Douroux a indiqué que les prêts accordés par le groupe en dessous de la « norme Trichet » étaient de l'ordre de 3 % (en nombre) du total en janvier et de 5 % en février. La part de marché en crédits du Crédit Agricole, est stable (+ 0,1 %), à 15,6 %, ce qui le place au premier rang, tous établissements confondus.

Compte tenu de la concurrence, la marge d'intérêt du Crédit Agricole, qui représente encore 72 % du PNB, est en légère diminution (0,6 %), à 47,5 milliards en 1995. Les commissions sont également en baisse, atonie des marchés oblige. En outre, le Crédit Agricole a légèrement reculé en termes de parts de marché sur les OPCVM, eux-mêmes moins prisés en 1995 par les ménages français.

En revanche, les opérations de marché, de placement et autres produits – troisième composante du PNB – progressent à 7,3 milliards, une hausse de 64 %. Ces revenus correspondent à hauteur de 2 milliards (+ 26 %) à la bonne performance des activités de marché et pour 2,3 milliards aux revenus du portefeuille de placement (en perte de 300 millions en 1994) grâce au redressement des marchés obligataires. Ce sont donc eux, qui sauvent la croissance du PNB du Crédit Agricole.

Les chiffres clés du Crédit Agricole

(En milliards de francs)	1994	1995	Evolution en %
Produit net bancaire	63,980	66,034	+ 3,2
Charges de fonctionnement	40,849	41,554	+ 1,7
Résultat brut d'exploitation	23,131	24,480	+ 5,8
Provisions nettes	14,251	12,359	- 13,3
Résultat net (part du groupe)	5,795	6,510	+ 12,3
Total de bilan	1.754,3	1.893,3	+ 7,9
Encours de crédits	1.008,9	1.014,8	+ 0,6
Capitaux propres	94,5	101 3	+ 7,2

(Source : Crédit Agricole).

Trois axes de développement

La banque verte poursuit d'ailleurs son plan de développement des activités de marché. Un an après la création de Crédit Agricole Lazard Financial Products, Thierry Coste, le responsable des activités de marché, estime en outre : *« Cette société nous donne satisfaction : elle a un an d'existence et cette première année a été une bonne année »*, malgré certains frottements au démarrage entre ses quatre actionnaires, les trois maisons Lazard et le Crédit Agricole.

Enfin, le Crédit Agricole entend mettre l'accent sur trois axes de développement : les grandes entreprises, les institutionnels et la clientèle internationale. Pour cela, la banque vient de renforcer de 1 milliard de francs les fonds propres d'Unicrédit, l'entité du groupe spécialiste des grandes entreprises, et entend lui apporter encore 1 milliard dans les mois qui viennent, ce qui portera ses fonds propres à 2,8 milliards de francs.

Pragmatique, le Crédit Agricole poursuit son développement par croissance interne. En attendant une éventuelle opportunité de croissance externe, qui ne devrait pas manquer, compte tenu des restructurations bancaires à venir...

Interrogé sur son intérêt pour la Banque Indosuez, Lucien Douroux a indiqué qu'il ne pouvait pas y avoir de négociations avec Suez sur ce sujet puisque cette banque n'était, à sa connaissance, pas à vendre, en précisant : *« Si Indosuez était en vente, c'est un dossier que nous regarderions. C'est vrai qu'il y a une grande complémentarité entre eux et nous. »*

SOPHIE FAY

D/

LA MUTUALITÉ AGRICOLE

Née au XIXe siècle d'un grand courant de pensée, le mutualisme agricole, qui trouve son origine dans la volonté des agriculteurs de prendre en charge leurs propres affaires, la Mutualité Agricole est une **organisation professionnelle** ayant pour vocation d'assurer de manière complémentaire et indissociable la sécurité économique et la sécurité sociale des agriculteurs et salariés agricoles.

Elle remplit cette mission au travers des deux branches qui la composent :

- les Assurances Mutuelles Agricoles (AMA), premier assureur du monde agricole, aujourd'hui connues sous le nom de GROUPAMA,

- la Mutualité Sociale Agricole (MSA), gestionnaire du régime de protection sociale des exploitants et salariés agricoles.

Les deux branches exercent donc des métiers spécifiques mais sont tout naturellement amenées à developper en commun des activités qui se situent à la limite de l'économique et du social (par exemple, la télésécurité ou l'assurance maladie complémentaire).

Les Caisses d'AMA comme les Caisses de MSA sont des **syndicats professionnels agricoles** qui relèvent de l'article 1235 du Code rural et se caractérisent par des **structures mutualistes, décentralisées et participatives**.

Les organismes d'AMA et de MSA -qui emploient 31.000 salariés- sont regroupés et représentés par la Fédération Nationale de la Mutualité Agricole (FNMA) et par l'Union des Caisses Centrales de la Mutualité Agricole (UCCMA).

La FNMA, association régie par la loi du 1er juillet 1901, regroupe toutes les Caisses de la Mutualité Agricole, tant départementales et régionales que centrales. Elle assume deux grandes fonctions :

- organe de représentation, elle est le garant de la doctrine mutualiste agricole, tant vis-à-vis de la profession que des pouvoirs publics, sur le plan national et international ;

- organisation d'employeurs, elle traite des questions relatives aux conditions générales d'emploi (conventions collectives, notamment) et de rémunération du personnel de l'ensemble des organismes de la Mutualité Agricole.

L'UCCMA, également association régie par la loi de 1901 mais dont l'existence est expressément prévue par l'article 1236 du Code rural, assure l'unité d'action des Caisses Centrales et a essentiellement pour objet d'animer et gérer un certain nombre de services communs aux Caisses Centrales.

Deux institutions de retraite complémentaire et de prévoyance, la Caisse Centrale de Prévoyance Mutuelle Agricole (CCPMA) et la Caisse Mutuelle Autonome de Retraites Complémentaires Agricoles (CAMARCA), adhèrent également à l'UCCMA et contribuent à apporter une protection sociale complète aux salariés de l'agriculture.

.../...

De la naissance des Assurances Mutuelles Agricoles à la structuration et au développement de GROUPAMA

Première mutuelle d'assurance en France et leader européen de l'assurance agricole aujourd'hui, GROUPAMA a ses racines dans les mutuelles agricoles locales nées au siècle dernier.

UNE CONQUÊTE HISTORIQUE DES AGRICULTEURS

C'est en effet au milieu du XIXe siècle que les agriculteurs créent les premières mutuelles "incendie" et "mortalité du bétail" pour prendre en charge les risques spécifiques de leur profession selon la conception mutualiste de solidarité, de responsabilité, de gestion démocratique et d'absence de but lucratif. Ces mutuelles locales essaiment rapidement dans toute la France et en 1900, une loi confère aux Caisses d'assurances mutuelles agricoles le statut de syndicats professionnels et leur accorde diverses exemptions fiscales : c'est la loi du 4 juillet 1900 qui marque la naissance officielle des Assurances Mutuelles Agricoles. Ce texte fondamental, toujours en vigueur (à l'exception des dispositions à caractère fiscal), est devenu l'article 1235 du Code rural.

Dès lors, le développement des AMA accompagne pas à pas celui de l'agriculture : extension à l'agriculture de la loi sur les accidents du travail, organisation de l'assurance contre la grêle ; développement progressif de toutes les garanties d'assurance : accidents, responsabilité civile, automobile...

Ce développement a été structuré par la création, peu après 1900, des Caisses régionales et des Caisses centrales ou nationales.

Cette structure décentralisée à trois degrés : caisses locales, caisses régionales et caisse centrale, est toujours à la base de l'organisation d'aujourd'hui.

DES STRUCTURES DÉCENTRALISÉES ET PARTICIPATIVES

L'originalité de GROUPAMA réside dans son implantation géographique extrêmement dense et dans son système de réassurance interne à trois niveaux : 12.000 Caisses locales, 24 Caisses régionales (dont 2 outre-mer et 2 Caisses spécifiques) et au niveau central, la Caisse Centrale des Assurances Mutuelles Agricoles (CCAMA).

Les AMA s'attachent à rester fidèles aux principes de solidarité et de démocratie ; aussi, à tous les niveaux, les Caisses sont gérées par des élus (125.000 au total), assurant ainsi la promotion de la responsabilité. A la fois assureurs et assurés, les sociétaires des AMA assurent la gestion des Caisses, de l'échelon local à l'échelon central : à chaque niveau de la structure, l'Assemblée Générale et le Conseil d'Administration qui en émane sont les deux instances qui gèrent les Caisses.

Afin de mieux pouvoir répondre aux nouvelles exigences du marché, GROUPAMA a conduit **un vaste mouvement de fusion des Caisses régionales** qui a permis, du 1er juillet 1990 au 1er janvier 1995, de ramener leur nombre de 68 à 24.

Dans le même temps, le nombre des Caisses locales a été diminué, ce qui a permis de les revivifier et de les dynamiser.

.../...

UN TOURNANT CAPITAL POUR LES AMA : L'EXTENSION DU SOCIÉTARIAT

Par la loi du 31 décembre 1993, les Assurances Mutuelles Agricoles viennent de connaître une évolution historique tant sur le plan institutionnel que professionnel, tout en conservant leur caractère mutualiste, décentralisé et agricole.

C'est en effet par une modification de l'article L 322-27 du Code des assurances que la loi du 31 décembre 1993 portant diverses dispositions relatives à la Banque de France, à l'assurance, au crédit et aux marchés financiers a fait droit à la demande des AMA d'étendre son sociétariat.

Cette évolution était devenue indispensable aux AMA afin qu'elles puissent assumer leurs engagements vis-à-vis de l'agriculture française qui vit une période marquée par des mutations structurelles, mais cette évolution a été réalisée dans le **respect de l'identité des AMA**. Les agriculteurs sont responsables de l'organisation professionnelle qu'ils ont créée, la Caisse locale demeure l'assureur de base, la structure à trois niveaux assortie de l'obligation de réassurance interne est maintenue. Les AMA demeurent régies par l'article 1235 du Code rural.

Après des débats approfondis, l'unanimité des élus s'est faite sur la nécessité pour les AMA d'exercer la même responsabilité sur l'ensemble de l'assurance dommages (IARD) tant pour les risques agricoles que non agricoles.

Cette évolution s'explique dans la perspective des profondes mutations de l'agriculture française.

En effet, la diminution du nombre des exploitations agricoles résultant, d'une part, de la nouvelle politique agricole commune dans l'Union européenne et, d'autre part, par l'arrivée à l'âge de la retraite d'un nombre important d'agriculteurs s'accompagne d'une concentration de risques de plus en plus lourds sur des exploitations agricoles devenues de véritables entreprises. L'assurance de ces risques n'aurait pu, à terme, être réalisée correctement si le périmètre d'action des AMA n'avait pas été élargi.

Or, les AMA ont développé une filiale, la SAMDA, qui assure les risques dommages (IARD) des personnes ou des collectivités ne relevant pas de l'agriculture et dont le statut est celui d'une société anonyme. Depuis plusieurs années, l'activité de la SAMDA n'est pas simplement complémentaire au sein de GROUPAMA ; elle est devenue le moteur du développement du Groupe.

Au niveau régional, la juxtaposition des AMA caractérisées par leur gestion décentralisée et de la SAMDA simplement déconcentrée au sein de délégations régionales, apparaissait de plus en plus inadaptée.

Réunir les portefeuilles des AMA et de la SAMDA dans une même structure juridique était donc devenu indispensable. C'est **la structure mutualiste** qui **s'est trouvée renforcée** par l'extension du sociétariat.

Autre disposition concomitante votée par le Parlement, l'extension à tous les agriculteurs de l'exonération de la taxe sur les contrats d'assurance des risques professionnels et d'assurance complémentaire maladie. Cette exonération était historiquement réservée aux seuls sociétaires des AMA ; elle devient une spécificité fiscale liée aux risques assurés et donc bénéficie désormais à l'ensemble de l'agriculture. Le processus de banalisation fiscale des AMA était d'ailleurs largement engagé, notamment depuis leur assujettissement au droit commun de l'impôt sur les bénéfices des sociétés au 1er janvier 1992.

Les années 1994 et 1995 ont naturellement été consacrées à l'introduction dans l'organisation du groupe de cette donnée fondamentale qu'est l'extension du sociétariat.

.../...

Les Caisses locales sont et resteront l'assureur de base ; elles ont modifié leurs statuts pour étendre leur sociétariat au-delà de l'agriculture et pour que puisse leur être transféré le portefeuille de la SAMDA. Les Caisses régionales auront la responsabilité de l'ensemble des assurances dommages. C'est donc un **renforcement de la décentralisation**, mais qui a été accompagné de la consolidation de l'autorité nationale pour un pilotage coordonné du Groupe. Cela a conduit les AMA à se doter de nouvelles règles de fonctionnement adaptées à la nouvelle configuration de leur activité et au marché plus ouvert et concurrentiel dans lequel elles travaillent désormais.

UNE SÉCURITÉ GLOBALE ET DIVERSIFIÉE

Avec l'extension de son sociétariat, GROUPAMA, qui compte 5 millions de sociétaires et assurés, a vocation à garantir l'ensemble des groupes socio-professionnels.

Spécialiste de l'assurance agricole, GROUPAMA apporte en premier lieu à l'ensemble des activités et des personnes relevant de l'agriculture une sécurité aussi bien globale que très spécialisée et occupe de ce fait la place de 1er assureur chez les exploitants, les salariés et les organismes professionnels agricoles.

Avec une réelle capacité d'innovation, GROUPAMA a été à même de répondre précisément à l'évolution de l'agriculture en proposant, au moindre coût, la couverture des risques agricoles généraux (personnes, biens, cultures, bétail), spéciaux (serres, coopératives, élevages, forêts, récoltes) ou encore de pointe (transport, crédit, caution, pertes d'exploitation, pertes de production).

Renouvelant son offre d'assurance agricole par une démarche reposant sur une approche par filière de production, GROUPAMA a réalisé plusieurs produits globaux d'assurance agricole : *CHEPTEL* (élevage), *ÉQUIPASSION* (professions équestres), *TOUR DE PLAINE* (grandes cultures), *VERGERS* (arboriculture). Par ailleurs, dans le cadre de la Charte nationale de l'installation, GROUPAMA a mis au point sa *CHARTE JEUNES EXPLOITANTS*, animé par la conviction que l'installation des jeunes agriculteurs est un point clé pour l'avenir.

Naturellement bien implanté dans le milieu rural, GROUPAMA propose des garanties spécifiques aux communes, aux professions indépendantes et libérales, aux PME/PMI.

En outre, par sa conception élargie de la sécurité, GROUPAMA a été conduit à créer et promouvoir des services complémentaires dans les domaines de la prévention, de l'assistance ou encore de la télésécurité.

UNE DYNAMIQUE DE GROUPE

Aujourd'hui, un véritable groupe s'est construit autour des Assurances Mutuelles Agricoles ; la dénomination commune de **GROUPAMA** lui a été donnée en 1986.

Pour gérer l'ensemble des participations financières du Groupe, les AMA ont créé GROUPAMA S.A., filiale dont le capital est détenu à 100 % par la Caisse Centrale et les Caisses régionales.

Avec 31,3 milliards de francs de chiffre d'affaires consolidé au cours de l'exercice 1994 et une solvabilité reconnue comme étant la première de la place, GROUPAMA est l'un des principaux groupes français d'assurance, et notamment le 3ème en assurance dommages (IARD).

Le groupe occupe des positions de premier plan dans chacun de ses métiers : assurance IARD en France, épargne et retraite à travers la filiale GROUPAMA-VIE, gestion financière, assurance internationale et réassurance.

.../...

L'activité d'assurance internationale se développe notamment en Grande-Bretagne, en Espagne, en Hongrie, en Côte-d'Ivoire, à l'Ile Maurice.

Pratiquée depuis 1978, l'activité de réassurance sur les marchés internationaux connaît un développement soutenu qui a conduit le groupe SOREMA, filiale des AMA, au 5ème rang des réassureurs français.

L'action internationale de GROUPAMA a été renforcée par sa participation au réseau européen ARINA, auquel participent également ABB-Assurances (Belgique), INTERPOLIS (Pays-Bas), NFU Mutual (Grande-Bretagne) et R + V (Allemagne).

Par ailleurs, GROUPAMA adhère à des organisations professionnelles de l'assurance.

- GROUPAMA a rejoint la Fédération Française des Sociétés d'Assurance dont les nouveaux statuts, adoptés le 11 décembre 1995, traduisent une pleine reconnaissance du rôle et de la place du secteur mutualiste dans l'assurance française (par la constitution d'un pôle "sociétés d'assurance mutuelles" à côté du pôle "sociétés anonymes") ;

- GROUPAMA est membre du Comité Européen des Assurances et de l'Association des Assureurs Coopératifs et Mutualistes Européens.

De la protection économique à la protection sociale : la Mutualité Sociale Agricole

1 UN CHOIX DES AGRICULTEURS

Lors de l'institution des assurances sociales obligatoires en 1930, les agriculteurs, déjà groupés en mutuelles afin de se protéger contre les risques économiques encourus par leurs exploitations, ont demandé et obtenu que la protection des personnes leur soit également confiée.

Ainsi a été créée, à côté de la branche des AMA, la MSA qui a pris en charge les différents secteurs de la protection sociale agricole au fur et à mesure de leur apparition.

Les principales étapes du développement de la protection sociale agricole :

1930 : Institution des assurances sociales agricoles (assurance maladie et vieillesse des salariés),

1936 : Extension des allocations familiales aux salariés de l'agriculture,

1938 : Institution des allocations familiales pour les exploitants,

1952 : Création du régime de l'assurance vieillesse des exploitants,

1961 : Création du régime de l'assurance maladie des exploitants agricoles (AMEXA) -Les exploitants sont les premiers non-salariés à bénéficier de l'assurance maladie,

1972 : Création du régime des accidents du travail et maladies professionnelles des salariés agricoles, complété par un système important de prévention.

Aujourd'hui, la MSA, **2ème régime français de Sécurité Sociale**, gère la protection sociale et familiale de l'ensemble de la profession agricole, exploitants et salariés. Elle protège ainsi 4,6 millions de personnes (8 % de la population) et verse un volume de prestations de près de 140 milliards de francs par an (1995).

2 UNE ORGANISATION PROFESSIONNELLE AUX STRUCTURES DÉCENTRALISÉES

Organisation professionnelle ayant reçu par la loi mission de gérer le service public de la protection sociale agricole, la MSA est gérée par des représentants élus de la population couverte qui se répartit en 3 collèges électoraux :

1er collège : les exploitants familiaux (non employeurs de main-d'œuvre permanente),

2ème collège : les salariés d'exploitations et d'Organismes Professionnels Agricoles,

3ème collège : les exploitants employeurs de main-d'œuvre.

Il s'y ajoute aujourd'hui des Administrateurs désignés, représentant les organisations familiales.

.../...

Selon le principe démocratique "un homme, une voix", l'ensemble des adhérents de la MSA sont appelés (sans interruption depuis 1949) aux urnes tous les 5 ans pour élire des délégués qui jouent un rôle important de relais entre les Caisses et les adhérents (100.000 élus environ).

Une partie de ces derniers constitue l'Assemblée Générale et élit à son tour les Conseils d'Administration des Caisses départementales ou pluri-départementales.

La période électorale s'achève lors de l'Assemblée Générale Centrale de la MSA dont les délégués élisent le Conseil Central d'Administration de la CCMSA, lequel procède, lors de sa première réunion, à l'élection de son Président et du Bureau.

Un Conseil d'Administration est formé en règle générale de 23 Administrateurs représentant les trois collèges, élus par l'Assemblée Générale auxquels s'ajoutent 2 Administrateurs désignés par les associations familiales ; en outre, des représentants du personnel de la Caisse, désignés par le Comité d'entreprise, siègent avec voix consultative.

Ainsi, par ce système électif qui est à la base de l'organisation mutualiste, le tissu socioprofessionnel de l'agriculture est représenté dans son intégralité et les responsabilités sont exercées, dans toutes les instances de l'Institution, par des représentants issus de la profession et élus par leurs pairs (exploitants et salariés).

Fortement décentralisée, la MSA s'appuie donc sur une structure à trois niveaux :

- communal ou cantonal : l'échelon local, structure de participation,
- départemental ou pluri-départemental, 82 Caisses (depuis 1995) structures de décision et de gestion, chacune étant dotée d'une Assemblée Générale et d'un Conseil d'Administration,
- national, une Caisse Centrale avec une Assemblée Générale et un Conseil d'Administration. Elle définit la politique globale de l'Institution, assure un rôle de coordination et de représentation auprès des Pouvoirs Publics, notamment le Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation, son autorité de tutelle.

UNE PROTECTION SOCIALE GLOBALE POUR LE MONDE AGRICOLE

Le régime agricole se caractérise par son **caractère unitaire** : les Caisses départementales ou pluri-départementales gèrent l'ensemble de la population, salariée et non salariée, de l'agriculture.

Les Caisses sont toutes à vocation générale. Elles encaissent les cotisations et versent les prestations pour toutes les branches de la protection sociale : santé, famille, accidents du travail des salariés, vieillesse.

Le système du **guichet unique**, qui permet d'offrir un même interlocuteur et un même lieu pour toutes démarches ou prestations, constitue l'originalité du régime dont l'objectif est d'être toujours au plus près de l'adhérent.

Au-delà de la protection sociale légale, la MSA conçoit et met en œuvre une politique d'action sanitaire et sociale diversifiée qui s'intègre dans une politique de promotion et d'animation du monde agricole et rural tout entier.

.../...

Fruit d'une démarche originale, le développement social local est la clé de voûte de l'action sanitaire et sociale de la MSA. A travers une politique globale d'animation rurale, il substitue la notion de solidarité à celle d'assistance.

Cette politique conduit à la réalisation de programmes d'action dans des domaines prioritaires : la revitalisation du milieu rural, l'enfance, l'éducation et la promotion de la santé, la lutte contre la dépendance, l'insertion professionnelle et sociale des personnes handicapées.

Pour atteindre ses objectifs en action sanitaire et sociale, la MSA gère des établissements sociaux ou médico-sociaux.

De manière générale, l'action de la MSA organisme mutualiste et professionnel, va au-delà de la gestion d'un régime de Sécurité Sociale.

La MSA se place en effet dans une logique de **protection sociale globale** et, dans ce cadre, elle propose au monde rural dans son ensemble, des services ou offres de biens diversifiés :

- COREVA, produit complémentaire de retraite pour les exploitants, à caractère facultatif et fonctionnant par capitalisation,
- MUTUALIA : offre de produits d'assurance complémentaire en maladie (sur le type mutuelle "45")
- PRÉSENCE VERTE et MAXIVEIL, télésécurité des personnes et des biens, en partenariat avec GROUPAMA,
- MARPA, maisons d'accueil rurales pour personnes âgées dont la construction est en partie financée par la MSA et LES SINOPLIES, ensemble de maisons de retraite : avec 2.500 lits, la MSA apparaît comme le premier opérateur privé dans le domaine de l'accueil des personnes âgées.
- Associations d'insertion et de développement de l'emploi,
- Centres de vacances,
- Clubs ruraux des Aînés (10.000 clubs regroupant 900.000 adhérents).

4/ LE FINANCEMENT DE LA PROTECTION SOCIALE AGRICOLE

Le financement de la protection sociale des exploitants est assuré dans le cadre d'un budget annexe au budget de l'État, le BAPSA : le Budget Annexe des Prestations Sociales Agricoles a été institué en 1949 pour l'équilibre du régime agricole des prestations familiales, puis étendu, en 1959, à l'ensemble des prestations sociales agricoles. Il est discuté et voté chaque année par le Parlement.

Ce financement est assuré par trois sources principales, l'une est professionnelle, les deux autres extérieures :

- cotisations de la profession,
- compensation inter-régimes et contribution de la Caisse Nationale d'Allocations Familiales,
- subvention de l'État.

Celui de la protection sociale des salariés est retracé dans un "état évaluatif" présenté chaque année au Parlement (cotisations sociales et versement du régime général).

.../...

5 UNE EXPÉRIENCE POUR D'AUTRES AGRICULTEURS

La MSA est en mesure d'apporter son concours pour la mise en place de systèmes de protection sociale.

Sa structure globale, professionnelle et décentralisée convient particulièrement bien aux besoins des agriculteurs.

Ainsi, elle est fréquemment sollicitée par d'autres pays européens ou non (Asie, Afrique) qui souhaitent instituer des régimes de protection sociale agricole adaptés. Dans ce cadre, la MSA a notamment été amenée à conduire à partir de 1990, en Pologne, une mission tendant à la création d'un régime de sécurité sociale spécifique aux agriculteurs (la KRUS), mission prolongée par un accord de coopération conclu entre les deux institutions.

La MSA est membre de l'Association Internationale de Sécurité Sociale (AISS).

6 L'AVENIR DE LA MSA

Structure ouverte aux évolutions, la MSA a défini et adopté, en 1991, un projet d'Institution "MSA 2000" dont certains objectifs sont devenus des réalités.

Il s'agit notamment :

- du développement d'agences locales comme autant de structures de proximité, assurant l'accueil, le conseil et parfois un premier niveau de traitement des dossiers, et qui peuvent, en liaison avec d'autres partenaires (par exemple, le Conseil Général), constituer un point d'accueil multiservices,

- de la recherche de réduction des coûts et de rationalisation des tâches, concrétisée par le regroupement de moyens entre certaines Caisses (pouvant aller jusqu'aux fusions dont les premières ont eu lieu au 1er janvier 1995),

- de la structuration des unités de gestion organisées sur le critère, non plus "nature des prestations" mais "secteur géographique" où la polyvalence permet le traitement global du dossier de l'adhérent.

De manière générale, la MSA entend développer son exceptionnel réseau humain, garant des relations étroites entre l'Institution et ses adhérents. Grâce à lui, la MSA se place comme un acteur clé du milieu rural. La mise en place d'un Observatoire économique et social de l'agriculture lui permet de conforter cette position de partenaire privilégié de l'ensemble du monde agricole et rural.

L'assurance

En France

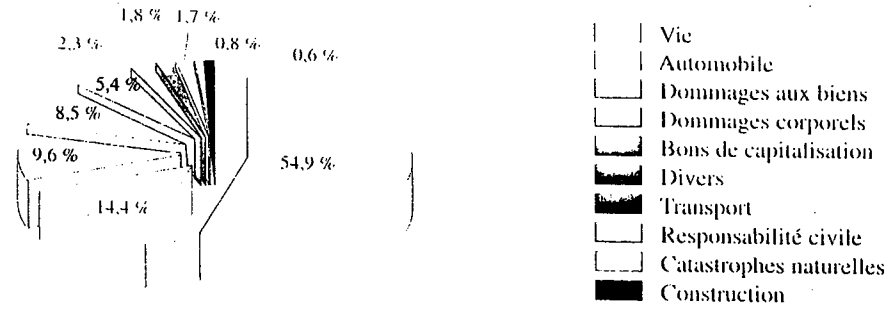
Chiffre d'affaires mondial de l'assurance française

(en milliards de francs)

	1993	1993/1992
• Sociétés d'assurance agréées :		
- activité directe métropolitaine Vie	325,2	+ 23,4 %
- activité directe métropolitaine IARD	213,9	+ 5,8 %
Total	**539,1**	**+ 16,1 %**
- activité directe DOM/TOM + étranger	10,2	+ 7,4 %
- activité de réassurance	33,8	+ 13,0 %
Total	**583,1**	**+ 15,7 %**
• Filiales à l'étranger	206,3	+ 27,1 %
• Sociétés françaises de réassurance	30,3	+ 17,0 %
Chiffre d'affaires mondial	**819,7**	**+ 18,4 %**

Source : FFSA

Structure de l'encaissement de l'assurance en 1993



Les principaux groupes français d'assurance en 1993

(Estimations en milliards de francs)

CA consolidé

Sociétés	Rang	Montant	progression 93/92
UAP	1	141,5	+ 12,3 %
AXA	2	126,3	+ 8,5 %
AGF	3	65,3	+ 9,8 %
CNP	4	62,9	+ 51,7 %
GAN	5	46,9	+ 7,3 %
GROUPAMA	6	30,9	+ 8,3 %
PRÉDICA/PACIFICA	6	30,9	+ 65,0 %
VICTOIRE	7	29,4	NS

CA assurance en France

Sociétés	Rang	Montant global	Ventilation IARD	Ventilation Vie
CNP	1	62,9	4,2	58,7
UAP	2	51,3	21,4	29,9
AGF	3	35,4	14,2	21,2
GAN	4	32,6	12,5	20,1
AXA	5	32,3	19,0	13,3
PRÉDICA/PACIFICA	6	30,3	0,6	30,9
VICTOIRE	7	26,5	6,7	19,8
GROUPAMA	8	25,6	19,9	5,7

Groupama

Groupama est le leader de l'assurance du monde agricole et rural en France. Avec cinq millions de clients, ce groupe mutualiste en pleine évolution, présent sur les marchés français et étrangers de l'assurance, a étendu ses activités à la réassurance et aux services financiers.

Principaux résultats 1993

CA consolidé	30,9 milliards de francs
Résultat net consolidé	706 millions de francs
Fonds propres	24,2 milliards de francs
Rapport sinistres/cotisations (dommages)	78 %

Assurance en France

Structures

Des caisses locales, assureurs de base, aux caisses régionales, assureurs de plein exercice, et à la Caisse centrale, réassureur de l'ensemble, le Groupe se caractérise par une organisation décentralisée. Il a entrepris un important processus de restructuration, visant à la mise en place d'entreprises régionales aux capacités économiques renforcées. Groupama compte aujourd'hui :

- 21 caisses régionales métropolitaines
- 2 caisses régionales d'Outre-Mer
- 2 caisses spécifiques (Mutuelle incendie des sylviculteurs du Sud-Ouest – Misso – et Planteurs de tabac)
- 12 600 caisses locales :
  - 130 000 élus administrateurs de caisses locales
  - 8 000 secrétaires mandataires des caisses locales
- 13 400 salariés en France

Les caisses régionales Groupama en 1993

Chiffre d'affaires (en millions de francs)			
Alpes-Méditerranée	979	Nord-Est	1 789
Alsace	778	Normandie	1 223
Bretagne	2 218	Oc	976
Centre-Atlantique	2 347	Pays de la Loire	923
Centre-Sud	880	Pays Verts	568
Eure-et-Loir	200	Picardie - Ile-de-France	1 325
Gers	225	Rhône-Alpes (1)	2 643
Grand-Est	1 576	Sud-Ouest	886
Loire-Bourgogne	1 335	Sud	2 042
Lot-et-Garonne	111	Antilles-Guyane	120
Maine	697	Océan Indien-Pacifique	177

(1) Dans sa configuration définitive prévue après la fusion avec Est Central

Chiffre d'affaires consolidé en 1993 : 25,8 milliards de francs

(Répartition (en milliards de francs)

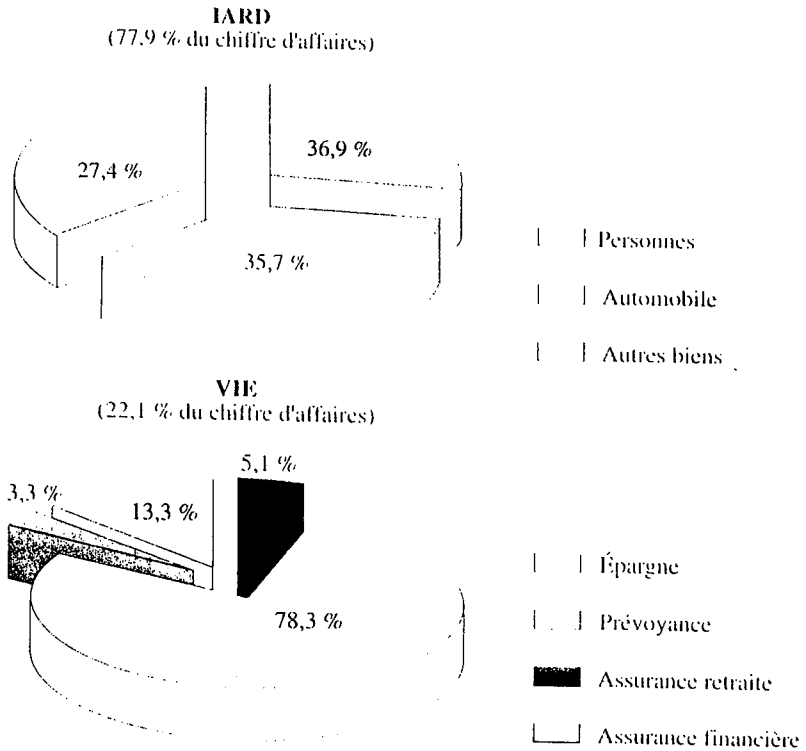
	Chiffre d'affaires	Evolution 93/92
Dommages (IARD) :	19,9	+ 4,6 %
- agricoles	13,9	+ 3,0 %
- non agricoles	6,0	+ 8,6 %
Vie	5,7	+ 17,7 %
Assistance	0,2	NS
Ensemble	**25,8**	**+ 7,3%**

4,4 % du marché français de l'assurance en 1993 (1)

Part du marché en %	
Dommages	8,0
Vie	1,7
Total	*4,4*

(1) Ces évaluations sont données cette année pour le marché total (y compris DOM-TOM et acceptations)

■ Répartition du portefeuille par risque en 1993 (en %)



Assurance internationale

■ Chiffre d'affaires total en 1993 : 1,78 milliard de francs

L'activité Assurance internationale consiste principalement en :
- une participation dans le groupe italien Fondiaria (représentant en 1993 un chiffre d'affaires de 1,4 milliard de francs) ;
- une implantation en Espagne : Groupama Iberica, filiale à 100 % (représentant un chiffre d'affaires de 400 millions de francs) ;
- une implantation en Côte-d'Ivoire : Groupama Vie Côte-d'Ivoire, filiale à 100 % ;
- un partenariat avec des sociétés mutualistes européennes : ABB (Belgique), Interpolis (Pays-Bas), R+V (Allemagne) et NFU mutual (Grande-Bretagne), aux côtés desquelles Groupama a pris, en 1992, une participation dans la société d'assurances hongroise Argosz.

Réassurance internationale

■ Chiffre d'affaires total en 1993 : 3,3 milliards de francs (1)

Second métier de Groupama, la réassurance a débuté en 1978 avec la création de Sorema, puis s'est développée avec l'implantation progressive de filiales et bureaux à l'étranger.

Répartition par filiale (en millions de francs)

Sorema France (Société créée en 1978 - siège à Paris, succursale à Montréal - bureaux à Toronto, Singapour et Cologne)	2 341
Sorema North America (Filiale créée en 1989 - siège à New-York, bureaux à Chicago, Dallas, Hartford et Los Angeles)	733
Sorema United Kingdom (Filiale créée en 1991 - siège à Londres)	145
Sorema Luxembourg (Filiale créée en 1991)	50
Total	***3 269***

(contre 2 723 millions de francs en 1992)

(1) N'est pris en compte ici que le chiffre d'affaires réalisé avec des sociétés en dehors du Groupe des Assurances Mutuelles Agricoles

Activités bancaires et financières

■ **La Banque Financière Groupama** est une banque de service au profit des entreprises du Groupe, de la Mutualité agricole et des filiales, ainsi que des sociétaires et clients assurés de Groupama.
Principales activités :
- conservation de titres : plus de 80 milliards de francs (parmi les 10 premières banques françaises) ;
- trésorerie et actifs financiers : 20 milliards de francs ;
- gestion d'OPCVM : 10 milliards de francs ;
- moyens de paiement : 17 milliards de francs de capitaux traités ;
- collecte d'épargne de particuliers : 1,5 milliard de francs, 23 500 clients.

■ **Groupama Gestion** est une société de gestion de portefeuilles ; elle gère des OPCVM et des portefeuilles sous mandat pour le compte des entreprises de Groupama Central et d'entreprises.
Total des actifs gérés : 72 milliards de francs
dont : - clients institutionnels gérés sous mandat 69
- OPCVM 3

La protection sociale agricole

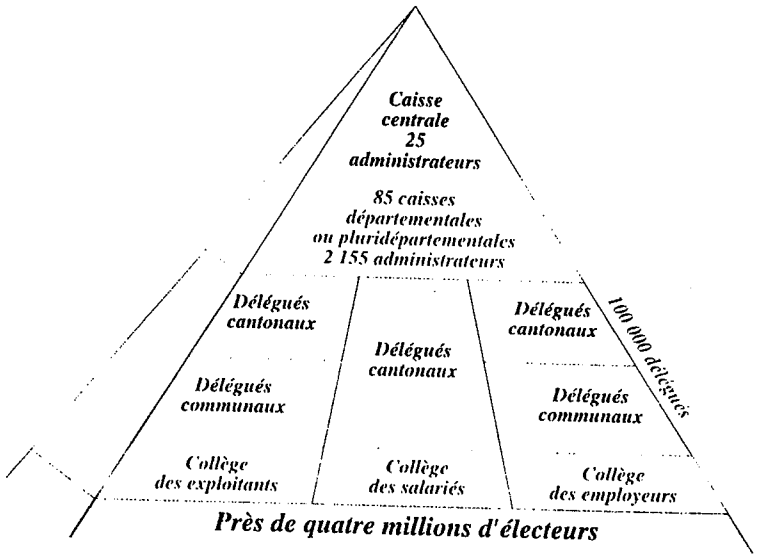
Mutualité sociale agricole

La gestion de la protection sociale des exploitants, des salariés agricoles et de leur famille a été confiée à la Mutualité sociale agricole, deuxième régime de Sécurité sociale en France. Avec 137,4 milliards de francs de prestations versées en 1993, la Mutualité sociale agricole protège 4,6 millions de personnes, soit 7,95 % de la population française.

Structures

■ 100 000 délégués (élus communaux et cantonaux)

La Mutualité sociale agricole compte 85 caisses départementales ou pluridépartementales gérées par des administrateurs (1 980 administrateurs élus et 175 désignés représentant les organisations familiales).
L'optimisation des structures et le regroupement de moyens figurent parmi les axes définis dans le projet d'institution de la MSA. Des caisses se sont, dans ce but, engagées, sur décision du Conseil d'administration, dans un processus de rapprochement. Celui-ci s'opère selon trois démarches distinctes : mise en commun de moyens, constitution de fédérations ou objectif de fusion clairement exprimé.
Au 1er janvier 1995, trois fusions vont être réalisées : Tarn/Aveyron, Sarthe/Orne, Marne/Ardennes/Meuse.
La Mutualité sociale agricole emploie 20 000 salariés et plus de 500 médecins pour mener à bien ses différentes missions sur l'ensemble de la France.



Le budget social agricole

Le financement des prestations est assuré dans le cadre du BAPSA (Budget annexe des prestations sociales agricoles), qui concerne la protection sociale des non-salariés, l'État évaluatif qui retrace la protection sociale des salariés agricoles et le budget « accidents du travail » des salariés agricoles.

Le budget social des exploitants et des salariés agricoles pour 1994 (1)
Loi de finances révisée
(en millions de francs)

	Financement professionnel	Financement extérieur	Total
BAPSA	14 618,0	64 900 (2)	79 518,0
Budget évaluatif	24 395,0	23 111 (2)	47 506,0
Budget accidents du travail des salariés agricoles	1 954,1	501	(3) 2 478,1
Total			*129 479,1*

Le projet de BAPSA pour 1995 s'élève à 87 072 millions et le projet d'État évaluatif atteint 49 630 millions (projet de loi de Finances 1995).

(1) Dépenses de gestion et d'action sanitaire et sociale « » comprises
(2) Y compris FNS (pour le BAPSA : 5 289 ; pour l'État évaluatif : 711)
(3) Y compris le prélèvement sur fonds de réserve égal à 23 millions de francs

Cotisations sociales agricoles

■ Du revenu cadastral aux revenus professionnels

Engagée en 1990, la réforme de l'assiette des cotisations sociales agricoles, qui consiste à substituer progressivement les revenus professionnels au revenu cadastral, se poursuit.
En 1994, comme en 1993, la cotisation AVA (vieillesse) est assise en totalité sur l'assiette des revenus professionnels (depuis 1992) ; la cotisation AMEXA (maladie) assise pour 60 % sur le revenu cadastral et pour 40 % sur les revenus professionnels ; par contre, les cotisations PFA (Prestations familiales) qui, en 1993, étaient calculées en totalité sur le revenu cadastral sont en 1994 intégralement tranférées sur le revenu professionnel.

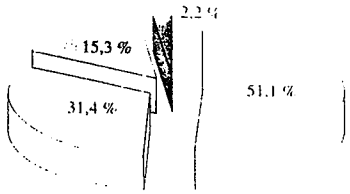
■ Assiette des cotis ations professionnelles en 1993

Masse salariale ..... 59,6 milliards de francs
Revenu cadastral national assujettissable ..... 9,8 milliards de francs
Revenu professionnel assujettissable ..... 45,0 milliards de francs

■ Répartition par risque non-salariés - salariés en 1993 (1)

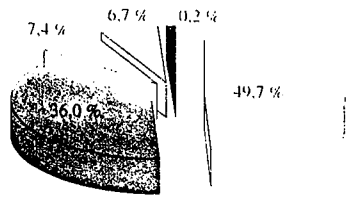
en millions de francs et en %

Non-salariés
(les cotisations représentent 20 % des prestations)



- Cotisations techniques :
  - AMEXA (maladie) 8 030
  - AVA (vieillesse) 4 939
  - Prestations familiales 2 411
  - Divers 350
- Cotisations complémentaires 3 940

Salariés



- Cotisations techniques :
  - Maladie 12 513
  - Vieillesse 9 055
  - Accidents du travail 1 860
  - Prestations familiales 1 691
  - Divers 60
- Cotisations complémentaires 2 258
  (y compris les cotisations « accidents du travail »)

(1) Les cotisations sociales comprennent les cotisations « techniques » pour le financement des prestations (cotisations auxquelles s'ajoutent des financements extérieurs) et les cotisations « complémentaires » pour couvrir les dépenses de gestion, d'action sanitaire et sociale, de contrôle médical et de médecine du travail

Prestations sociales agricoles

■ 137,4 milliards de francs versés en 1993 (1)

Ventilation des prestations sociales agricoles (en millions de francs et %)

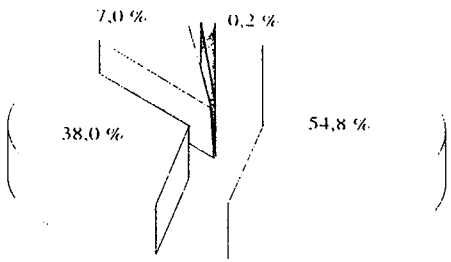
Prestations vieillesse et veuvage	73 292	53,3 %
Prestations maladie, maternité, invalidité, décès	49 737	36,2 %
Prestations familiales (1)	11 873	8,7 %
Accidents du travail des salariés agricoles	2 477	1,8 %

(1) Dont Revenu minimum d'insertion (RMI) : 388,2 millions de francs

■ Répartition par risque non salariés - salariés (1)

(en millions de francs et en %)

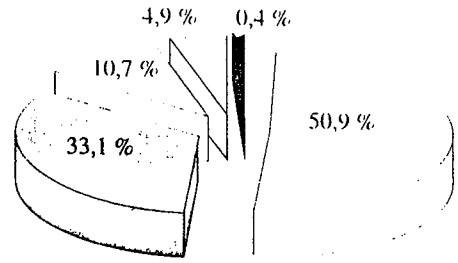
Non-salariés



- Vieillesse et veuvage 47 449,0
- Maladie 32 912,0
- Prestations familiales 6 076,6
- RMI 182,4

Total : 86 620 (63 % des prestations)

Salariés



- Vieillesse et veuvage 25 843,0
- Maladie 16 825,0
- Prestations familiales 5 408,0
- Accidents du travail 2 477,0
- RMI 205,8

Total : 50 758,8 (37 % des prestations)

(1) Assurance personnelle (175 millions de francs) et interruption volontaire de grossesse (1 million de franc) non comprises

■ Rapport cotisants/retraités en 1993

Salariés : 645 749 cotisants, 1 994 883 retraités
soit un rapport de *0,32*.

Non-salariés : 901 138 cotisants, 2 120 445 retraités
soit un rapport de *0,42*.

■ Coût de la santé par personne protégée en 1993

Tous régimes confondus ..... 11 234 F
MSA ..... 10 665 F

■ COREVA, complément de retraite volontaire agricole

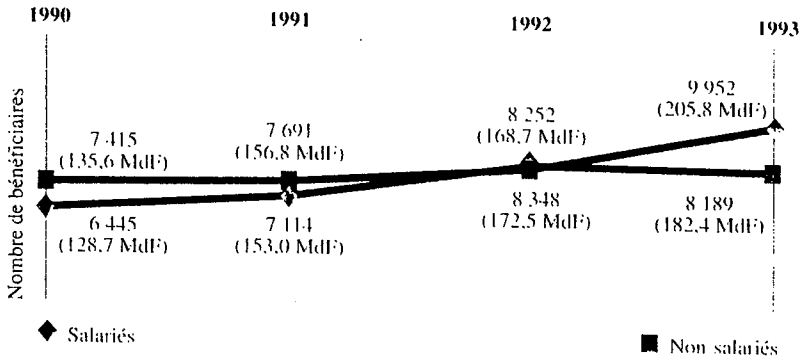
Lancé en 1990, le régime de retraite complémentaire COREVA, destiné aux exploitants et à leurs conjoints, comptait plus de 50 000 adhésions fin 1993 et dépasse les 60 000 en septembre 1994.

■ Revenu minimum d'insertion

Un nombre croissant de bénéficiaires

Créé par une loi du 1er décembre 1988, en faveur des personnes démunies, le Revenu minimum d'insertion (RMI) est versé par les caisses de Mutualité sociale agricole à leurs allocataires salariés et non-salariés.

Nombre de bénéficiaires et montant des allocations (en millions de francs)



Le nombre des RMIstes agricoles (salariés et non-salariés) est passé de 18 141 en décembre 1993 à plus de 20 000 à la fin du 1er semestre 1994.

Accidents du travail et maladies professionnelles des salariés agricoles

■ Une nette diminution du nombre d'accidents du travail

Depuis la mise en place, en 1976, d'un secteur chargé de la prévention, le nombre d'accidents a baissé de 27 % : les accidents graves ont diminué de 25 % et les accidents mortels de 60 % (322 accidents mortels en 1976, contre 128 en 1993).
160 techniciens-conseils, répartis dans 82 services de prévention départementaux, sont chargés de la prévention des accidents du travail et maladies professionnelles.

■ Des actions de prévention soutenues de 1980 à 1993, parmi lesquelles :

334 051 visites d'exploitations et d'entreprises effectuées par les techniciens-conseils ;
- 20 853 réunions d'information et de sensibilisation ;
- 104 805 sauveteurs-secouristes du travail en agriculture formés.

■ 5% des ressources du régime « accidents du travail » consacrés à la prévention

La prévention est financée par un prélèvement sur les cotisations « accident du travail » versées par les employeurs : 4,5 % en 1991 et 5 % depuis cette date.

L'action médicale

■ Personnel des services médicaux

Nombre de médecins-conseils 205
Nombre de chirurgiens-dentistes-conseils 57
Nombre de médecins du travail 271

■ Examens de médecine préventive

	Nombre des examens	Dépenses (en milliers de francs)	
Non-salariés et membres de leur famille	114 747	59 022	(AMEXA)
Salariés et ayants-droit	71 161	34 605	(ASA)
Ressortissants agricoles de + de 65 ans	26 333	368	(Bud. ASS)
Personnes hors MSA	4 129		
Total	***216 370***	***93 995***	

Campagnes expérimentales de dépistage de certains cancers (en milliers de francs) : 4 553.

■ Examens de médecine du travail

Nombre de salariés agricoles convoqués en 1993 ..... 583 608
Nombre total d'examens médicaux effectués :
- pour les salariés agricoles 457 326
- pour les non agricoles (1) 61 073

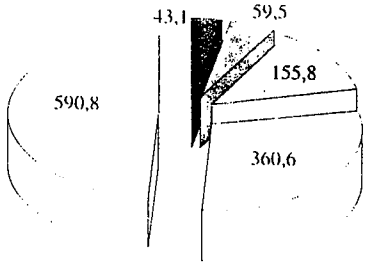
(1) Personnel communal, services extérieurs du ministère de l'Agriculture, établissements scolaires

L'action sanitaire et sociale

■ Un budget de près d'1,2 milliard de francs

Dépenses d'action sanitaire et sociale des caisses centrale et départementales en 1992 : 1 265 millions de francs (y compris l'AMEXA).

Répartition des dépenses des caisses départementales : 1 209,80 millions de francs



- Travailleurs sociaux
- Aides financières individuelles
- Gestion administrative
- Personnels et actions spécifiques
- Subventions aux associations et organismes extérieurs

La politique d'action sanitaire et sociale de la MSA est mise en œuvre par 1 872 travailleurs sociaux sur l'ensemble du territoire.

■ Développement social local : des actions conduites sur plus de 500 sites

La Mutualité sociale agricole a engagé des programmes de développement social local dans les domaines suivants :

Animation et revitalisation du milieu :
- Programme d'animation et de revitalisation du milieu (PARM) 55 caisses adhérentes
- Programme local pour l'enfance (PLE) 65 caisses adhérentes

Éducation et promotion de la santé :
- Programme d'éducation et de promotion de la santé (PEPS) 15 caisses adhérentes
- Programme d'activation cérébrale (PAC-EUREKA) 80 caisses adhérentes

Aide aux catégories fragiles :
- Programme d'action contre la dépendance (PACD) 17 caisses adhérentes
- Programme d'insertion des personnes handicapées (PIPH) 30 caisses adhérentes
- Programme d'accompagnement social des familles agricoles en difficulté (Regain) 27 caisses adhérentes

■ Des services de proximité ouverts à la population rurale

Pour développer sa politique d'offre de services, la MSA a créé une Union d'économie sociale, CERIS (Centre d'échanges de ressources en ingéniérie sociale).

Etablissements
60 établissements sociaux (dont 13 établissements de vacances et 26 maisons de retraite ou centres d'hébergement temporaire) et médico-sociaux soit environ 40 000 places.
La MSA soutient par ailleurs 80 centres sociaux et 38 MARPA (Maisons d'accueil rurales pour personnes âgées), structures implantées au cœur des villages pour accueillir 15 à 20 locataires.

Présence Verte
Pour promouvoir, diffuser et assurer le développement de la télésécurité des personnes, l'association nationale Présence Verte s'appuie sur les caisses de MSA et leurs réseaux d'élus. 16 500 abonnés bénéficient aujourd'hui de ce service.

Clubs des Aînés ruraux
10 000 clubs ruraux environ créés avec le concours de la Mutualité sociale agricole, soit près de 900 000 adhérents, 80 fédérations départementales et 18 unions régionales regroupés en une fédération nationale.

Régimes de retraite et de prévoyance complémentaires des salariés agricoles

CCPMA

La CCPMA RETRAITE gère un régime de retraite par répartition complémentaire à celui des Assurances sociales agricoles.
La CCPMA PRÉVOYANCE gère un régime de prévoyance collective complémentaire.
Ces institutions sont destinées aux salariés, cadres et non cadres, des organismes professionnels agricoles et de leurs filiales.

Situation démographique et financière en 1993

Collectivités adhérentes	5 787
Cotisants	240 339
- Mutualité	36 195 (15,10 %)
- Crédit agricole	75 960 (31,60 %)
- Coopération	87 482 (36,40 %)
- Syndicats et associations diverses	40 702 (16,90 %)
Retraités	96 581
Cotisations globales (en millions de francs)	3 183
Prestations versées (en millions de francs) :	
- pour la retraite	3 082
- pour la prévoyance	428

CAMARCA

La CAMARCA, Caisse Mutuelle Autonome de Retraites Complémentaires Agricoles, gère un régime de retraite complémentaire au profit des salariés d'exploitation.
Dans le cadre d'un accord avec la CCPMA — et dans la limite d'une fois le plafond de la Sécurité sociale — la CAMARCA gère également une partie de la retraite complémentaire des salariés d'organismes professionnels agricoles.
L'ensemble des opérations « retraites » est compensé dans le cadre de l'Association des Régimes de Retraites Complémentaires (ARRCO).
Depuis le 1er janvier 1994, la CAMARCA PRÉVOYANCE gère de façon autonome les opérations de prévoyance au profit des salariés d'exploitation ; elle développe à ce titre une garantie Décès et une garantie Incapacité de travail.
Dans un souci de rapprochement de ses ressortissants, la CAMARCA a créé des délégations régionales chargées de la gestion des dossiers de retraite complémentaire de plusieurs départements.
Au 1er octobre 1994, quatre centres de gestion sont ouverts : Angers, Arras, Avignon, Toulouse ; et fonctionne également au sein des bureaux de la CAMARCA, un centre de gestion pour la région Ile-de-France.

Situation démographique et financière en 1993

Entreprises adhérentes	135 600
Cotisants retraite	967 600
Allocataires	849 200
Cotisations (en millions de francs) :	
- retraite	2 650
- prévoyance	83
Prestations (en millions de francs) :	
- retraite	3 640
- prévoyance	59
Fonds social :	
- montant des aides attribuées	8,9 millions de francs

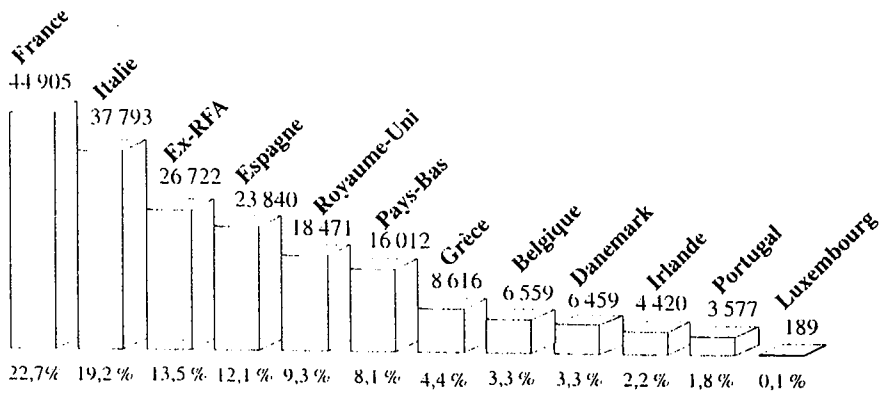
L'agriculture française

L'agriculture et les industries agro-alimentaires françaises représentent, en 1993, 6,5 % du Produit intérieur brut. La France est le premier producteur agricole de la CEE.
Secteur en pleine mutation, il s'adapte progressivement aux exigences d'une politique européenne conduite pour accroître la productivité et maîtriser la production de l'agriculture.

La production agricole nationale

La France, premier producteur agricole de la CEE

Production par pays en 1992 (en millions d'ECU)



Total : 197 563 millions d'ECU

Source : Eurostat - Comptes de l'Agriculture

■ L'agriculture représente 3 % du Produit intérieur brut (PIB)

Part de l'agriculture et des industries agro-alimentaires dans le PIB
(en milliards de francs)

	1992	1993
PIB marchand	5 849,0	5 893,3
Valeur ajoutée brute de l'agriculture	176,2	147,4
Valeur ajoutée brute des industries agro-alimentaires	202,1	200,0

Source : INSEE - Comptes de l'Agriculture, comptes de la Nation

■ Les grandes productions agricoles françaises en 1993 (en millions de francs)

Céréales	38 582
Fruits et légumes	35 658
Plantes industrielles	13 968
Vins	39 068
Autres produits végétaux	9 941
Total produits végétaux	***137 217***
Bétail	65 282
Autres animaux	22 171
Produits animaux	55 871
Total produits animaux	***143 324***
Total produits agricoles	***280 541***

Source : Comptes de l'Agriculture

Démographie

■ 7,5 % de la population active française

(effectifs en millions)

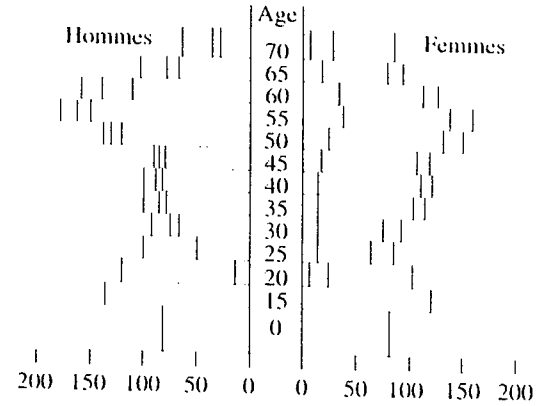
Population active totale	24 750
Population active agricole (1)	1 858
dont :	
- chefs d'exploitation	924
- conjoints	460
- aides familiaux	334
- salariés d'exploitation permanents	140

(1) Non compris les salariés du secteur coopératif et des OPA

Source : SCESS 1990

Population agricole familiale (1) :	hommes	femmes	ensemble
	1 580	1 381	**2 961**

(Effectifs en milliers)



| | Chefs d'exploitation
| | Conjoints
| | Autres personnes de la famille

Source : SCEES 1990

(1) Elle inclut toutes les personnes qui vivent sur une exploitation agricole, même inactives, ou exerçant une profession non agricole

Dépenses bénéficiant à l'Agriculture

■ Dépenses bénéficiant à l'Agriculture et à la Forêt : 158,210 milliards de francs en 1994

BAPSA (hors financement professionnel et subventions budgétaires)	52,06
Versements CEE affectés à des dépenses agricoles	53,40
Budget de l'Agriculture et de la Pêche (1)	46,88
Autres ministères	4,02
Divers	1,84

(1) Non compris « Crédits Pêche » 1994

Source : Loi de finances 1994