

L'OUVERTURE DU CAPITAL : UNE MENACE MAJEURE POUR GROUPAMA

ÉDITORIAL

Enter en bourse est aujourd'hui un acte de croyance plus que de raison. Il faut être très croyant lorsque le collectif économique que l'on est censé représenter et promouvoir est une mutuelle plus que centenaire. Une mutuelle dont la vocation originale et originelle est aux antipodes des principes et des dogmes du casino boursier international.

Que nos dirigeants nationaux revendiquent aujourd'hui ce choix prétendument « novateur » est déjà une rupture fondamentale avec l'héritage dont ils sont censés être les dépositaires. Qu'ils soient soutenus, en cela, par un conseil d'administration censé défendre les intérêts des assurés au travers d'une structure protégée est un comble. Que tout ce beau monde s'y prépare, qu'il s'entoure, moyennant finances, des plus fundamentalistes mentors en la matière et qu'il s'achète à prix d'or les méthodes, moyens et arguments pour nous en convaincre n'est pas pour nous surprendre. Plus encore lorsque l'on considère les bénéfiques individuels qu'ils espèrent en tirer. Pourtant, la crise actuelle aurait du les vacciner de cette funeste tentation !

Mais croyance n'est pas raison ! Ainsi serions-nous destinés à faire de grandes choses au sein d'un système économique qui n'en fini pourtant pas de démontrer sa capacité à fabriquer de l'injustice, de la pauvreté, de la manipulation, de la corruption et de la spoliation. Nombreux sont ceux qui dans notre entreprise mettent tout en œuvre pour nous faire croire que notre bonheur et notre réussite économique ou sociale sont à ce prix. Nous n'avons pas cet angélisme retors. Nous savons depuis longtemps que ce sont principalement les salariés des entreprises cotées qui alimentent, par une dégradation de leurs conditions économiques et sociales, les dividendes des marchés financiers.

Nous souhaitons, au travers de ce document thématique relatif à l'entrée en cotation de Groupama, vous montrer, au plus juste et au plus près des faits, la réalité des dangers qui planent sur la tête des salariés qui composent notre Groupe. Vous montrer ce que les communications dont vous allez être abreuvées se garderont bien de vous dire.

Autant d'éléments qui nous permettront collectivement de savoir pourquoi nous devons compter sur nous-mêmes et nos luttes collectives pour sauvegarder nos emplois et notre avenir des appétits féroceement dangereux de la roulette boursière...

Le mutualisme, c'est la solidarité en action.

Depuis deux siècles et demi, les sociétés européennes, et la France en particulier ont réussi à faire émerger un modèle démocratique, basé non plus sur l'arbitraire, mais sur la liberté, la citoyenneté, l'égalité, et la fraternité. Une société où le bien commun est placé au-dessus des intérêts particuliers et où chacun a son mot à dire : un homme, une voix.

Au cours du XXème siècle, on a construit un modèle social qui s'émancipait des égoïsmes individuels et des appétits marchands et mettait en œuvre la solidarité, l'association et la coopération, plutôt que la compétition de tous contre tous. Ce sont les principes mêmes sur

lesquels s'est construit le mouvement mutualiste, dont les assurances mutuelles agricoles sont une des composantes. C'est également la base du modèle social mis en place depuis 1945 en France à partir du programme du conseil national de la résistance, modèle qui, jusqu'en 1983, à mis en œuvre ces principes grâce à la redistribution et au partage.

Jusqu'à récemment, Groupama avait conservé en France une grande partie de ses fondements mutualistes : **un homme, une voix ; la solidarité avant le profit** (comme lors de l'ouragan de 1999) ; les résultats dégagés réinvestis à 100% dans la mutuelle ; l'indépendance vis-à-vis des variations erratiques du CAC40, et le respect de ses salariés comme de ses sociétaires, qui le lui rendaient bien.

Une dangereuse dérive

Mais depuis, quelques années, Groupama suit une dangereuse dérive dont la mise sur le marché n'est que l'aboutissement. La direction abandonne la proximité, la solidarité, le mutualisme, la croissance interne, la consolidation des marchés, pour se lancer dans l'aventure des rachats et de la course au taux de profit à deux chiffres. Cette fuite en avant, où l'on tourne le dos à ce qui faisait la solidité et l'ascendant de Groupama, ne peut masquer l'inanité de cette nouvelle stratégie dans la durée. **En 1998, Groupama faisait 7,8 % et le GAN 6 % du marché français de l'assurance (IARD+Vie), soit 13,8% à eux deux. En 2009, Groupama (avec le GAN) ne fait plus que 6,4 % du marché français de l'assurance !**

Mais cette dérive est bien symptomatique du mouvement réactionnaire conduit depuis deux décennies par tous ceux qui n'ont digéré ni la révolution française, ni les progrès républicains du 19ème siècle, ni les avancées sociales arrachées de haute lutte depuis 1936 et 1945.

Depuis 20 ans, nous assistons à leurs efforts pour détricoter tout ce qui avait été si long à construire : la solidarité entre classes et entre générations ; les services publics ; l'accès de tous à la santé, l'éducation, à l'emploi, à la culture, à une juste retraite. Ainsi que tous ces acquis qui permettaient de ne pas rajouter à l'insécurité intrinsèque de la vie l'insécurité sociale et professionnelle.

Dans cette entreprise de régression sociale et démocratique, une des armes utilisées est l'arme du langage. Pour empêcher de penser, on détourne le sens des mots, on pervertit le vocabulaire. La "solidarité" est débaptisée "archaïsme", la "protection du faible contre le fort" "rigidité", la "précarité" devient "souplesse", et la "soumission aux appétits financiers égoïstes des actionnaires" est appelée "mutualisme" !

Non ! Un autre monde est possible, aussi bien pour la planète que pour Groupama. Il suffit que nous le voulions !

Une menace majeure pour Groupama, ses sociétaires et ses salariés.

Maintenant, examinons en détail pourquoi, contrairement aux affirmations de la direction, la mise en Bourse de Groupama est une erreur économique, pourquoi elle prépare un désastre social, et comment elle tourne en réalité le dos au mutualisme.

Le discours de la direction : Une analyse économique incomplète et biaisée.

La direction nous explique posément que :

- a) Pour se développer, il faut : diversifier ses risques, conquérir de nouveaux marchés, augmenter les gains nets de contrats, améliorer ses résultats, en augmentant son chiffre d'affaire (CA) et en baissant ses frais généraux. (FG).
- b) Grossir permet de diversifier ses risques, de conquérir de nouveaux marchés, de peser davantage sur les tarifs, d'augmenter son CA et de baisser ses F.G grâce aux économies d'échelle
- c) Donc, pour se développer il faut grossir.
- d) Pour grossir, il faut de l'argent. Le meilleur moyen pour Groupama est de lever des fonds à la Bourse.

CQFD. Imparable, apparemment ! Mais ce raisonnement comprend de nombreuses affirmations gratuites dont la plupart sont démenties par les faits. On nous serine : " Pour survivre, il faudrait grossir sans cesse. Plus on est gros, mieux c'est. On est plus pérenne, plus solide, plus indépendant, plus efficace, moins coûteux, plus riches. " Eh bien non ! Tout cela est loin d'être prouvé.

Pérennité et solidité :

Comment l'entreprise pourrait-elle être moins attaquable et plus solide une fois sous la coupe des marchés financiers, plutôt que restant indépendante de ceux-ci ? **Des entités bien plus grosses que AXA se sont fait manger en un rien de temps, à la faveur d'un retournement de la bourse. (Time-Warner, Lehman Brothers...).** Pourquoi cette compétition féroce, où sans cesse les plus forts mangent les plus faibles, épargnerait-elle Groupama, société d'assurance moyenne, comparable davantage aux mutuelles du GEMA qu'à des monstres dix fois plus gros comme Allianz ou Axa ? De plus, passer d'une marque commerciale à une marque financière induit le risque du mélange des deux. Une baisse du titre peut très bien avoir des répercussions sur la réputation commerciale du groupe.

Indépendance :

La direction minimise volontairement la dramatique perte d'indépendance de Groupama quand 49% du capital de Groupama SA sera vendu en bourse. Dès sa mise en bourse, la marge de manœuvre des dirigeants d'une SA est considérablement réduite : à 33 %, on a une minorité de blocage, qui permet de mettre un veto à bien des décisions. Les compétences de l'A.G. extraordinaire ont aussi été considérablement augmentées dans les dernières années. En outre, la plus grande partie du groupe sera sous la coupe du marché. C'est-à-dire Groupama SA, (la holding de tête) plus toutes les filiales (dont le GAN) plus 30 à 40 % des résultats des caisses régionales (par le jeu de la réassurance interne). Ce qui fait en tout les trois quarts du CA total du groupe soumis au marché. Cette pression se fera sentir dans tout le groupe, pas seulement à GSA et filiales.

Enfin, sous la coupe du marché, le tempo de l'entreprise s'accéléra terriblement. Alors que l'horizon de la mutuelle s'étend sur des années et lui permet de penser à moyen terme pour faire face aux cycles de l'assurance ou bien à des aléas de conjoncture, l'horizon de l'actionnaire s'étend au trimestre. En cas de panne de résultats, il n'attendra guère pour exiger des mesures drastiques et immédiates destinées à regonfler ceux-ci, même si ces mesures sont commercialement négatives à moyen terme, et socialement catastrophiques. Rappelons-nous des titres AXA, dont la valeur a été divisée par quatre en 2001, et des conséquences sociales dans les filiales du groupe.

Nous sommes passés d'un capitalisme industriel où l'entrepreneur pouvait conduire ses affaires sur le long terme, avec une certaine pérennité, à un capitalisme où le pouvoir est dans les mains des plus gros actionnaires. Un capitalisme prédateur où l'on presse les entreprises, leurs dirigeants, et leurs salariés comme des citrons pour en tirer le plus gros profit à court terme, quitte à sacrifier la survie même de cette entreprise. Qu'irait faire la mutuelle Groupama dans cette galère ?

Baisse des frais généraux :

Celle-ci n'a été constatée dans aucune société d'assurance ayant enflé récemment. La croissance permettrait au moins des économies d'échelle ? En assurance, les gains sont rares, faibles, obtenus souvent longtemps après la fusion, et ne compensent pas les surcoûts dus à la fusion. Où seraient faites les fameuses économies ?

Sur la mutualisation des produits sur l'Europe ? Nous n'arrivons déjà pas à les mutualiser significativement sur la France !

Sur la mutualisation du marketing et des campagnes commerciales ? Cela reste très marginal. Aucune tendance de ce genre n'est observée sur le marché européen : les législations, les habitudes de souscription, les

Efficacité : tout montre au contraire que ce ne sont pas les plus énormes machines qui font les meilleurs résultats. Aucune synergie, acquisition, n'a permis de développer le chiffre d'affaire plus que l'addition arithmétique des deux CA au moment de l'achat. La croissance externe n'est pas un facteur de développement organique. Pourquoi ? Dans une mutuelle, la totalité du résultat est en effet réinvesti dans la mutuelle (amélioration des tarifs pour les sociétaires, provisions, participations aux résultats en vie, investissements, opérations de développement commerciales, améliorations de la gestion, des systèmes d'information...). Dans une société cotée, au moins 40 % du résultat ira aux actionnaires, soit 20 % aux actionnaires extérieurs. C'est autant de moins pour la mutuelle.

Pour disposer des mêmes montants pour le développement, il faudrait donc des rendements à deux chiffres. Ces résultats sont fragiles. Il faut les alimenter par des hausses tarifaires, des épurations du portefeuille, ce qui conduit à un recul des parts de marché. Et tout est balayé quand la crise survient. Sans le secours de l'état (c'est-à-dire de nos impôts), la bancassurance aurait fait faillite, mais pas les mutuelles !

types de contrat sont trop disparates.

Sur la mutualisation des réseaux ? Pas fait depuis le rachat du GAN, et c'est tant mieux pour les salariés comme pour le sociétariat et les différentes clientèles.

Dans les négociations face aux fournisseurs : oui et c'est bien le seul point positif. Encore que le recours à des achats de masse ait des effets parfois pervers sur la qualité des prestations fournies.

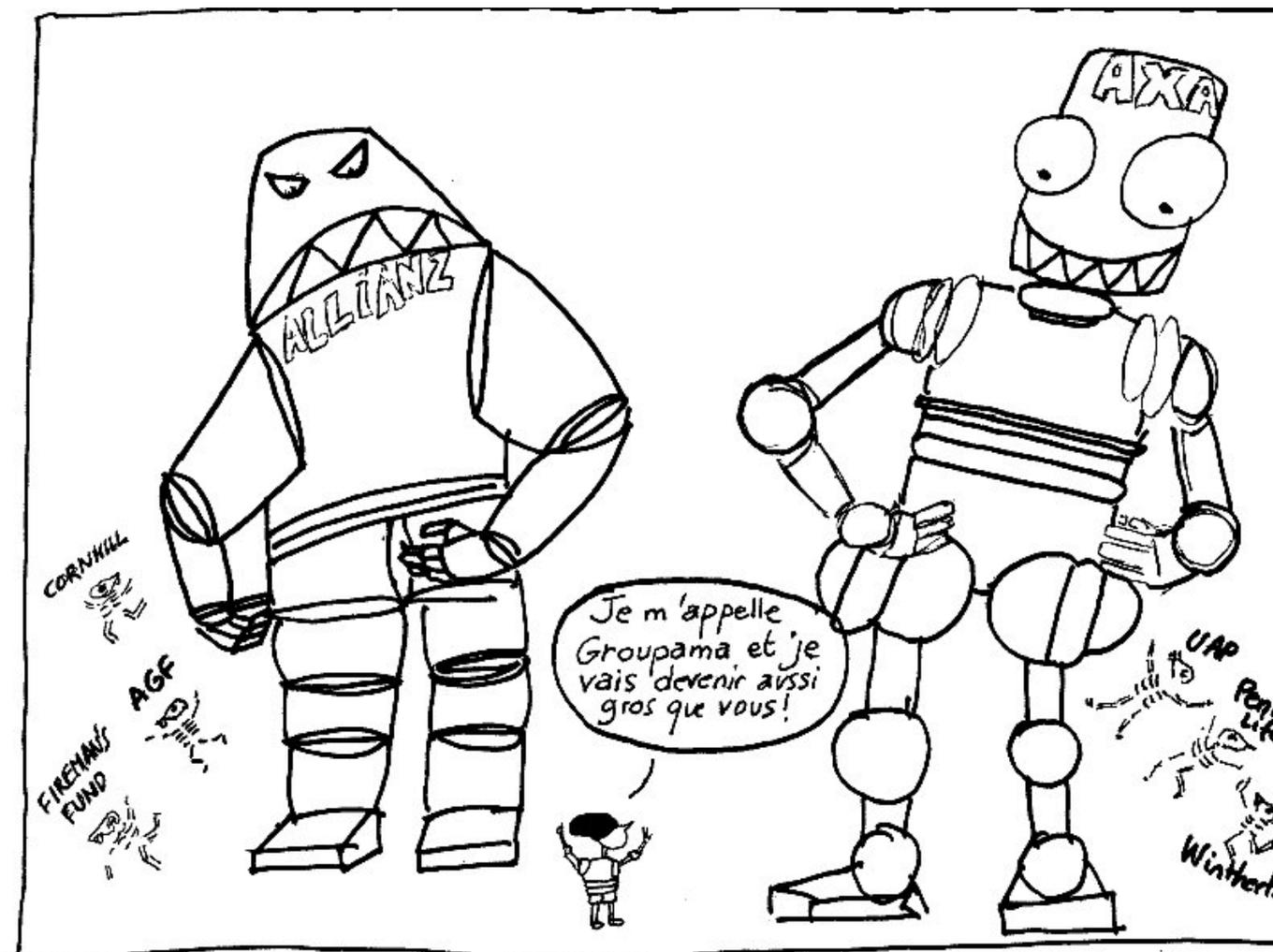
Et en faisant une omission de taille : la direction oublie les surcoûts de fusion, et d'intégration qui sont toujours considérables dans toute fusion-acquisition, sans parler des surcoûts liés à la taille et à la lourdeur du nouvel ensemble (effet de superstructure).

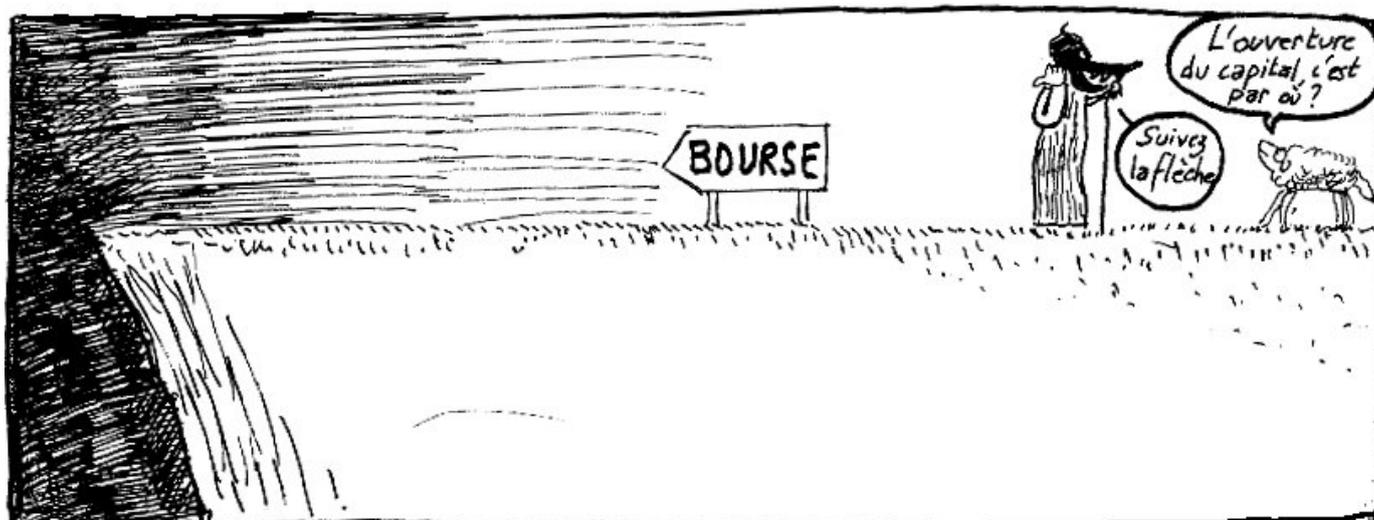
Enrichissement du groupe :

La croissance externe financée par la bourse serait un enrichissement du groupe : c'est faux, En réalité, cette croissance externe financée par une entrée en Bourse n'enrichira pas les entités actuelles : elle les appauvrira plutôt. Il va falloir consacrer une grande partie des résultats et des efforts du groupe à financer les nouveaux achats, à les valoriser, à les rendre attractifs, à offrir des résultats très élevés, et ça sera d'autant moins pour le développement du groupe sur ses marchés actuels. Et si le titre est attaqué, ou bien se dégrade, tout sera fait pour plaire aux investisseurs : recapitalisation, pressions sur les frais généraux donc essentiellement sur la masse salariale et les effectifs, recherche du maximum de profit sur le court terme, quitte à sacrifier des stratégies plus pérennes à moyen terme.

Peser sur les tarifs en Europe :

En terme de diversification, acquérir 3 milliards d'€ de CA (soit 15 % de CA supplémentaires) partagés sur les marchés français et étrangers, ne produira pas d'effets d'échelle vraiment significatifs. L'achat du GAN, qui représentait pourtant une augmentation de 100 % du CA de Groupama à l'époque, n'a pas donné de résultats pérennes sur ce point sur le marché français. Alors avec 15 %, de plus dilués dans plusieurs pays !





Mutuelles et entrée en Bourse : des conséquences sociales souvent désastreuses.

Une fois Groupama mis sur le marché, les pressions pour servir le maximum de profit aux actionnaires seront beaucoup plus rapides et brutales que maintenant. La tyrannie du ROE* et du ROI* prime toute autre considération. Quelle est la principale variable sur laquelle pèsent TOUS les plans de rationalisation et d'augmentation des marges ? La masse salariale !

[*ROE (return on equity) En français, rendement des capitaux propres (RCP), c'est-à-dire le quotient du bénéfice net par les capitaux propres. *ROI (return on investment) En français, rendement de l'investissement (RDI) = quotient du bénéfice net par le capital investi. Si nous allons en Bourse, nous allons tous apprendre à subir ce vocabulaire]

Voyons les leçons du passé. De nombreuses mutuelles ont cru au mirage boursier. Quelles en ont été les conséquences ?

En Angleterre : Des dizaines de mutuelles anglaises ont ouvert leur capital ; aucune n'est restée indépendante. Elles se sont toutes fait dévorer par le marché.

Quelques exemples parmi des dizaines ayant des chiffres d'affaires en milliards d'euros :

1993 : Scottish Equitable, rachetée par Aegon.

1996 : Clerical Medical, rachetée par Prudential, société cotée.

2000 : Scottish Widows, rachetée par Lloyd's TSB.

2001 : Friends Provident mise à 100 % sur le marché boursier : des centaines de postes externalisés à l'étranger ou supprimés (Guardian du 21 déc 2005)

Ailleurs en Europe :

1993 Industrial (Finlande) : mangée par Sampo,

1996 Wasa SAK (Suède) : vendue à LänsforsaksÅkringar

1997 Swiss Life (Suisse, IARD+Vie, 11,7 G€) : introduite en Bourse, des centaines de postes supprimés (800 en 2002, 700 en 2003), les plans de licenciement se succèdent en Suisse comme à l'étranger.

Impossible en France ?

On nous affirme : la démutualisation totale n'est pas possible en France. Mais il n'est pas nécessaire d'être démutualisé à 100% pour devenir 100% soumis au marché : voyez AXA, où le vieux fond mutualiste pèse à peine

COLLECTIF NATIONAL CGT GROUPAMA

15%, Axa qui vire et gruge les handicapés pour assurer ses marges. Est-ce cela le mutualisme fort qu'on nous assure pour l'avenir ?

A Groupama même :

Au GAN : 5% de réduction des effectifs chaque année de 1998 à 2001. La suppression nette est ainsi de 1800 emplois en 8 ans.

Dans les précédentes acquisitions du groupe à l'étranger : En Angleterre : près de 500 licenciements en deux ans. En Espagne : 20 % des effectifs.

Et chez les concurrents :

La fusion AXA/UAP a supprimé 1500 postes dès 1997, a diminué de 1000 le nombre d'agents généraux et a généré des centaines de procès pour licenciement illégal ou abusif d'anciens commerciaux UAP.

La mise sur le marché, c'est le contraire du mutualisme.

Qu'est ce que le mutualisme ? C'est le regroupement solidaire de pairs, partageant un même but, basé sur une solidarité active, et sur un fonctionnement démocratique : un homme, une voix.

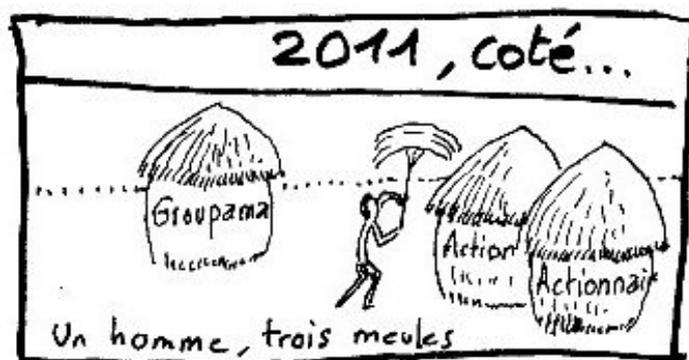
Qu'est-ce que le marché financier ? C'est une juxtaposition d'intérêts égoïstes purement financiers, axée sur la seule maximisation des profits, sur un fonctionnement opaque (voir le livre de Denis Robert - La boîte noire - sur les dessous de la finance) et ploutocratique : un euro, une voix.

La mise sur le marché ne profite qu'aux actionnaires et aux dirigeants, et ni aux sociétaires, ni aux salariés.

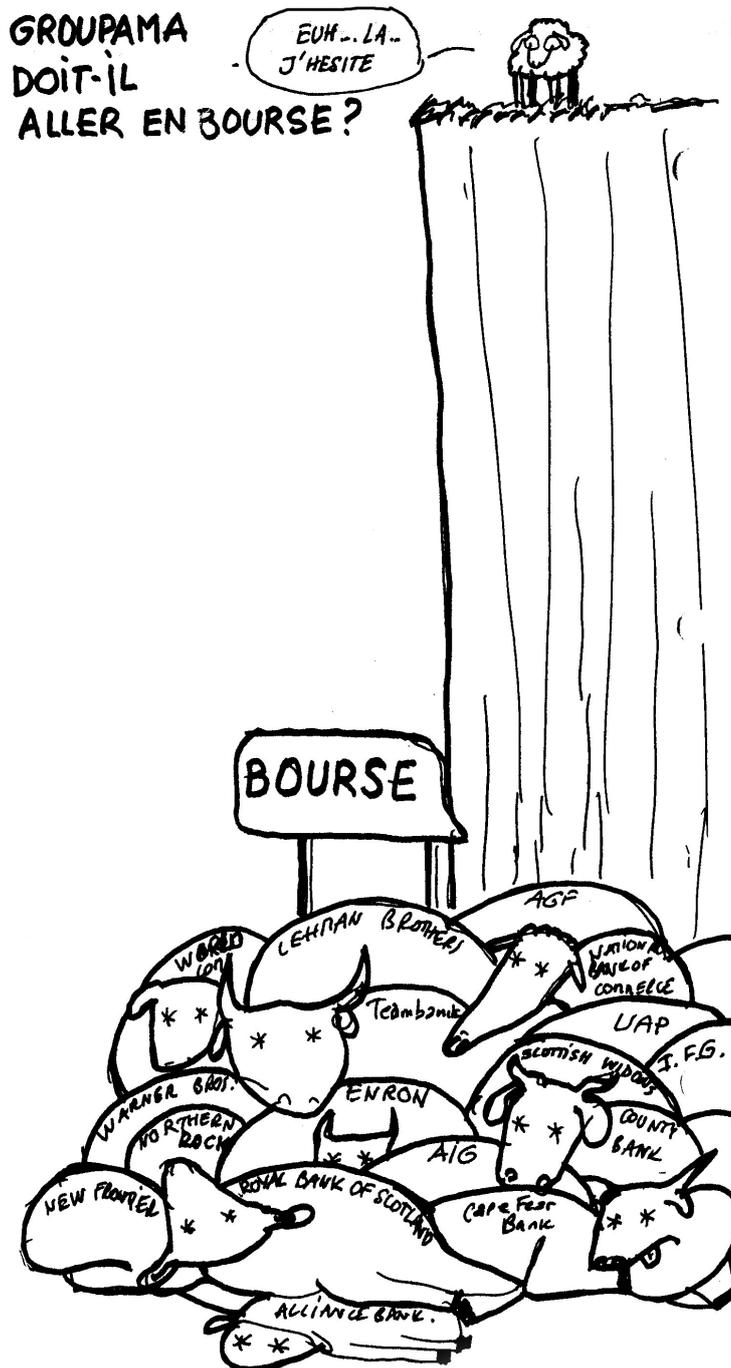
Finalement, l'expérience prouve que les seuls résultats qui sont réellement observés dans tous ces mouvements d'entrée en bourse, de rachat et de concentration capitalistique sont :

- les profits des actionnaires augmentent,
- les profits des dirigeants explosent,
- les effectifs à périmètre égal diminuent,
- la masse salariale est comprimée,
- les sociétaires des mutuelles payent plus cher une fois devenus de simples clients.

Trois décennies d'augmentation de la productivité à Groupama...mais au bénéfice de qui ?



LA MUTUELLE ET L'ASSUREUR "COTE"



GROUPAMA
DOIT-IL
ALLER EN BOURSE?

Euh... LA...
J'HESITE

BOURSE

Inspiré de la fable : " le savetier et le financier " de JEAN DE LA FONTAINE

Une mutuelle vivait heureuse sur son territoire,
C'était merveilles de la voir
Merveilles de l'entendre vanter services et produits
Ses sociétaires par elle, étaient chéris
Son voisin au contraire étant sur le " marché "
Vivait anxieux et bien stressé.
C'était un assureur " coté " !
Les aléas de la bourse souvent l'inquiétaient
Et la mutuelle tranquille, en secret il jalousait.
Pourquoi au pays de France
Certains vivraient encore loin des affres de la finance ?
Sur la " place " il fait venir de la mutuelle le directeur
Et lui dit : " - Mon cher collègue combien de dividendes
touchez vous par an ? - Des dividendes ? Ma foi Monsieur
dit le brave directeur en tant que mutualiste je fais fi de
ces rémunérations d'investisseurs !
D'une année sur l'autre, faisant mon labeur,
Je gagne mon pain et ne me fais pas d'humeur.
- Bien ! mais d'être connu ne seriez vous point tenté ?
- Faites vous référence à une éventuelle célébrité ? "
L'assureur " coté " riant d'un tel égotisme
Lui dit : " - de la célébrité vous atteindrez le paroxysme
Si comme moi en bourse
Votre mutuelle vous faites entrer "
Le Directeur crut voir soudain
Les lueurs de sa future gloire briller au loin.
Et les bienfaits de la cotation aux administrateurs il vante.
Dans la mutuelle depuis, plus de bonheur,
Salariés et Sociétaires ensemble pleurent
Sacrifiés qu'ils sont aux exigences
Du marché et des futurs investisseurs.
Plus de place pour les conseils et services de qualité
Au pays des financiers, seule compte la rentabilité.
Si le pas un jour est sauté,
le travail serein plus jamais n'aura sa chance
Flexibilité, productivité et restructurations
De la vie des salariés le rythme marqueront !
A moins que comme le savetier de La FONTAINE
A la raison le Directeur se rende
Qu'il abandonne soif de gloire et de dividendes
Et qu'à sa mutuelle il redevienne dévoué.
Que des fonds propres enfin il fasse bonne utilité
Pour se donner les moyens d'une juste pérennité
Pour cent ans encore la mutuelle pourrait alors vivre sereine
Et pourquoi pas : peut-être plus encore !

Groupama n'est pas encore dans les griffes du marché et peut encore choisir un autre modèle de développement.

Rester indépendant et mutualiste,

Renforcer notre proximité avec nos sociétaires et clients. Arrêter les fermetures de caisses locales.

Renforcer l'action commerciale en y affectant du personnel formé, doté de produits et d'outils de vente adaptés, et de stratégies commerciales cohérentes.

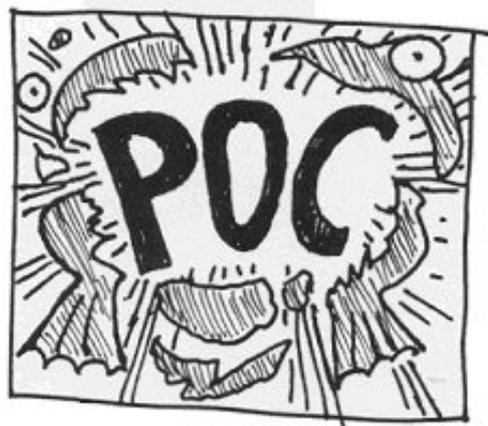
10% de résultat suffisent pour assurer le développement mutualiste du groupe. Point n'est besoin de sacrifier nos parts de marché sur l'autel du rendement, pour rechercher le profit maximum. Notre politique tarifaire ne doit pas être tournée vers le plus fort résultat, mais vers la conservation et l'acquisition d'assurés par des tarifs raisonnables.

Développer des partenariats créateurs d'activités et d'emploi, aussi bien en France qu'à l'étranger.

Miser davantage sur les ressources internes que sur la sous-traitance, la délégation, les externalisations, soi-disant moins coûteuses, mais en réalité plus onéreuses et fragiles dans la durée. Un exemple : à GSI, il y avait en 2004 1100 salariés, dont la masse salariale représentait 29 % du budget du GIE, plus 810 intervenants en régie et forfait dont le coût représente 42 % du budget du GIE. En moyenne, un extérieur coûte le double d'un interne ! En 2010, GSI emploie 1380 salariés et moins de 400 externes.

S'appuyer davantage sur les compétences et la motivation des salariés. Une vraie politique sociale, de formation, de revalorisation salariale, de reconnaissance et de promotion des qualifications est bien plus efficace à moyen terme qu'une politique de serrage de vis et de régression sociale.

Le Plan d'ouverture
du Capital (P.O.C.)





GROUPAMA « ASSUREUR PREDATEUR » DE LA PROTECTION SOCIALE !

Qu'une entreprise mutualiste, protégée des marchés par ses statuts depuis plus de 100 ans, ambitionne d'être cotée en bourse est indéniablement une stratégie incongrue. Qu'elle se prépare à le faire au milieu d'une crise économique mondiale jugée comme plus grave encore que celle de 1929, n'est pas pour conforter notre déjà faible confiance en ses actuels dirigeants.

Quelles perspectives sociales et économiques nous réservera alors une entreprise dont l'unique souci sera demain de toujours mieux rémunérer ses actionnaires pour garder leur « infidèle confiance » ? Quel sera l'avenir des salariés mais également des sociétaires dans un contexte de recherche optimum de bénéfice sur un marché mature, hyper concurrentiel et dépendant de la production de richesses ou biens nouveaux dans un contexte de crise profonde ?

Sur ces points, GROUPAMA semble déjà avoir trouvé des éléments de réponses ! Outre le fait connu d'optimiser en permanence la productivité et le poids de sa masse salariale, notre Groupe, à défaut de produire de la richesse, est déjà sur les rangs pour nous en faire perdre... et à grande échelle !

La méthode est simple. Elle consiste à piller les états et donc les citoyens des richesses

constituées pour préserver leurs droits et intérêts. Nous parlons ici, bien sûr, des services publics et plus précisément de la santé en France. Marché qui intéresse au plus haut point notre entreprise qui a décidé d'en faire son « thème de propagande » pour ses Assemblées Générales de 2010.

A la question « La santé à quel prix ? » les sociétaires pourront découvrir les réelles ambitions et la lecture très orientée que notre groupe fait de cette thématique. A cette question nous répondons, comme syndicalistes et citoyens que :

- La santé « n'a pas de prix » et ne doit pas nourrir des intérêts économiques concurrents mais des besoins collectifs.
- La santé, dans une société tournée vers la résolution des besoins humains, doit être gratuite pour tous. Plus encore, elle doit l'être pour les plus faibles d'entre nous.
- La santé n'est pas une marchandise ni un marché et elle n'a pas vocation à devenir le SESAM VITAL de la croissance d'assureurs en mal de profits.

Ce n'est, bien sûr, pas la version retenue par nos politiques actuels, pourtant garants des intérêts publics, et moins encore par GROUPAMA qui « compte » beaucoup sur le dépeçage de la santé en France pour asseoir ses futurs bénéfices, et les futurs versements aux futurs actionnaires. Ses ambitions et sa place économique actuelle en matière de complémentaire maladie en sont les marchepieds.

Dans cette perspective et pour que leur « part du gâteau » soit la plus grosse possible, les assureurs, parmi lesquels GROUPAMA a été un des initiateurs très actif, ont créé l'UNOCAM. Cet organisme prétend « aider » la sécurité sociale à optimiser ses coûts et services pour, en définitive, mieux la piller de ses ressources et prérogatives.

Pour rappel, l'UNOCAM est consultée sur les projets de loi de financement de la sécurité sociale ou concernant l'assurance maladie.