

AVANT-PROPOS

ARNAUD CHNEIWEISS*

Ayant été pendant une dizaine d'années directement impliqué dans l'assurance mutualiste (au Comité de direction de la Matmut de 2006 à 2014, puis à la Direction du GEMA, le syndicat professionnel de l'époque, de 2014 à 2016), je suis heureux d'avoir contribué à l'élaboration de ce numéro.

Les banques coopératives et les assureurs mutualistes se fixent une grande ambition : « entreprendre autrement », en unissant les concepts d'actionnaire et de client dans celui de sociétaire. Dans un univers législatif et réglementaire dominé par la référence aux sociétés anonymes, en France comme en Europe, cela n'a rien d'évident.

Pour savoir si ce modèle fonctionne, il y a un juge de paix : l'équilibre économique. Si le modèle n'est pas profitable, il ne sera pas pérenne, et rien ne sera démontré.

Pour ce faire, les acteurs coopératifs et mutualistes ont deux atouts et une faiblesse.

Le premier atout, c'est le temps long. Dans le secteur de l'assurance, celui que je connais le mieux, il faut prendre avec beaucoup de recul le profit trimestriel quand on sait que des cyclones aux Antilles peuvent coûter 2 Md€ à la Profession (IRMA et Maria en septembre 2017) et chacun a en mémoire les tempêtes de décembre 1999 dans l'Hexagone.

Ne pas subir la pression du cours de bourse, avec les publications et les normes comptables associées, est une chance.

Le second atout peut être l'implication des sociétaires dans la vie de l'entreprise. Ce sera particulièrement vrai dans le cas de modèles affinitaires (mutuelles d'enseignants, de médecins, etc.). Chez un assureur mutualiste, on dira que le sociétaire est tout à la fois l'assureur et l'assuré. C'est à la fois très simple à comprendre et très compliqué dans ses implications. Si l'on parvient à créer une adhésion particulièrement forte, alors un cercle vertueux s'enclenche : faible taux de résiliation, moindre effort de conquête commerciale, taux de frais généraux contenu, etc.

La faiblesse structurelle vient du côté financier. Par définition, qu'il s'agisse de financer le développement ou de se renflouer en cas de difficulté, il ne sera pas possible de procéder à une classique augmentation de capital par l'émission d'actions nouvelles qui n'existent pas. Une banque coopérative ou un assureur mutualiste pourra bien sûr s'endetter comme toute entreprise privée, mais il y a là une limite spécifique qui implique que l'accumulation de fonds propres vient avant tout du profit annuel.

La raison d'être du modèle mutualiste résonne bien avec les préoccupations de l'époque (entreprise à mission, RSE, etc.) et les positions prises par de grands acteurs dans la banque et l'assurance montrent qu'il est bien établi dans le paysage français.

Mais c'est aussi un modèle qui doit en permanence savoir s'adapter aux contraintes nouvelles, avec ses forces et ses limites. Et les défis ne manquent pas : taux d'intérêt zéro, dérèglement climatique, avalanche réglementaire, ouverture européenne, révolution numérique, etc. le tout dans une société française où les solidarités quotidiennes ont tendance à refluer.

Ce numéro se propose de vous faire découvrir les multiples facettes de la finance mutualiste. Merci à la REF, à Michel Roux et aux auteurs de renouveler ainsi les perspectives.

* Délégué général métiers, Fédération française de l'assurance (FFA).

