

Communiqué de presse

La Carac confirme de bons résultats pour l'année 2004 en se développant sur le marché de l'épargne

Paris, le 20 juin 2005

La Carac – Mutuelle d'épargne et de retraite – enregistre des encaissements de 398,5 millions d'euros en 2004. Avec d'excellents résultats pour ses produits de placement, comme le Compte Epargne CARAC dont les cotisations progressent de 37 % en 2004, la Carac, leader de la Retraite Mutualiste du Combattant, confirme sa position de mutuelle ouverte à tous.

La Carac poursuit sa croissance en conquête sur les anciens combattants ainsi que sur le grand public. En conquête, le nombre de nouvelles garanties a progressé de 13,2 % à fin 2004 soit 18 039 nouvelles garanties. En ce qui concerne les versements, la Carac enregistre en 2004 des résultats positifs grâce à des produits d'épargne très dynamiques et ce malgré une baisse des versements sur la RMC liée à la stagnation du plafond de rente majorée.

Les cotisations nettes (hors frais) enregistrées par la Carac s'élèvent à 389,5 millions d'euros en 2004 contre 417,9 millions d'euros en 2003, soit une diminution de 7 %. Ces cotisations sont basées, à fin 2004, sur 290 817 adhérents (+1,5 %) et 305 386 garanties (+1,3%).

Les versements (hors frais) se répartissent comme suit :

<i>En millions d'euros</i>	2003	2004	Variation
Retraite Mutualiste du Combattant	295,0	222,1	- 24,7 %
Compte Epargne CARAC	115,5	158,2	+ 37,0 %
Autres produits	7,4	9,2	+ 24,2 %
Total	417,9	389,5	-7 %

Jean-Jacques Berthelé explique « *L'accroissement des versements sur les produits d'épargne conforte la stratégie que nous avons adoptée et nous permet d'endiguer les baisses de versement que nous avions anticipées sur la Retraite Mutualiste du Combattant* ».

La Carac a poursuivi en 2004 une politique d'investissement soutenue. Elle a notamment acquis en septembre 2004, la Société Civile Immobilière Beffroy Investissements pour un montant de 12,4 millions d'euros. Ses produits nets des placements s'élèvent en 2004 à 212 millions d'euros. La Carac a également renforcé ses fonds propres (+ 12 %) au cours de l'année 2004.

2004 – une année dynamique, sous le signe de l'ouverture

L'année 2004 a été pour la Carac l'occasion de développer et de renforcer sa stratégie d'ouverture à tous à travers différentes actions d'envergures :

- **Une refonte complète de son identité visuelle** pour redynamiser son image. Symbolisée par un arbre, sa nouvelle identité permet d'affirmer la pérennité de l'entreprise, la protection qu'elle apporte à ses adhérents et la recherche de placements fructueux.

- **Le lancement de trois nouvelles garanties** afin de proposer à ses adhérents une gamme de produits et services toujours plus complète :
 - Volontés Obsèques CARAC, lancé en septembre 2004
 - CARAC PERsPectives, lancé en novembre 2004
 - Entraid'Epargne CARAC, lancé en décembre 2004. L'Assemblée Générale a d'ailleurs acté la proposition de doubler le don de 1 % fait à la Croix-Rouge Française à partir des versements effectués entre le 1^{er} janvier 2005 et le 30 juin 2005 sur la Garantie Entraid'Epargne CARAC, suite au Tsunami qui a frappé l'Asie en décembre 2004

Ces produits ont permis à la Carac de toucher une nouvelle cible plus jeune, tout en renforçant sa position sur les seniors.

- **Un partenariat exclusif avec la Croix-Rouge Française**, fondé sur le produit d'épargne solidaire Entraid'Epargne CARAC et sur la mise en place d'actions conjointes, notamment en matière de formation des Français « aux gestes qui sauvent ».
- **Le développement du partenariat avec l'AGPM.** L'Association Générale de Prévoyance Militaire (AGPM) distribue la Retraite Mutualiste du Combattant via son réseau, bien implanté dans le milieu des militaires en activité. De plus, depuis juin 2005, la Carac peut indiquer à ceux de ses prospects et adhérents intéressés par une assurance automobile ou multirisque habitation l'AGPM comme assureur partenaire.
- **La mise en place d'un outil de gestion de la relation client appelé LORA.** Ce projet a nécessité un investissement important en terme budgétaire et humain. Il inclut la gestion des prospects et des adhérents, leur suivi commercial ainsi que la gestion des campagnes marketing et des tableaux de bords de suivi.

Jean-Jacques Berthelé précise « Notre objectif pour 2005, est de développer encore plus notre offre pour répondre aux besoins de nos adhérents et prospects, notamment grâce à des partenariats, comme nous l'avons fait récemment avec la Mutuelle MCD, spécialiste de la couverture santé et prévoyance. Nous allons également nous attacher à déployer notre nouvelle identité visuelle sur tous nos sites d'accueil en France. »

La Carac – mutuelle d'épargne et de retraite – propose au grand public une gamme de produits adaptés, grâce à un réseau de 61 sites d'accueil dans toute la France. Tout le monde peut ainsi profiter de son expertise en matière de retraite par capitalisation acquise à travers la Retraite Mutualiste du Combattant, marché sur lequel la Carac est leader.

Depuis sa création en 1924, la Carac a reçu la confiance de quelque 750 000 adhérents. Aujourd'hui, elle gère 5 milliards d'actifs et plus de 300 000 garanties.

Pour plus d'information veuillez consulter le site : www.carac.fr

Contacts presse

i&e Consultants

Nathalie Poujol

Tél. : 01 56 03 12 49

Courriel : npoujol@i-et-e.fr

Carac

Xavier Berthet

Tél. : 01 55 61 56 04

Courriel : xberthet@carac.fr