

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE
DES ENTREPRISES

Agir

Nos actions
à impact
pour construire
demain



MORBIHAN

**FAVORISER
L'INCLUSION** 04

**ACCOMPAGNER
LES TRANSITIONS
ENVIRONNEMENTALES
ET DURABLES** 18

**DÉVELOPPER
L'EXPERTISE DE NOS
COLLABORATEURS
& FAVORISER LE
BIEN-ÊTRE AU
TRAVAIL** 10

**VISER L'EXCELLENCE
OPÉRATIONNELLE &
RELATIONNELLE** 14

**RÉPONDRE AUX
ENJEUX SOCIÉTAUX
& ÉCONOMIQUES DE
NOTRE TERRITOIRE** 22

CHIFFRES CLÉS 28

Les 5 axes de notre stratégie RSE

**DIRECTION & COORDINATION
DE LA PUBLICATION :**

Services RSE & Communication
du Crédit Agricole du Morbihan

RÉDACTION :

Anne Clément

CONCEPTION & MISE EN PAGE :

Romain Diguët

CRÉDIT PHOTOS :

Morgan Taltavull,
Laurent Rannou,
Crédit Agricole du Morbihan



HERVÉ LE FLOC'H
Président
CHRISTOPHE GRELIER
Directeur Général

Depuis 120 ans, notre entreprise œuvre pour accompagner les grandes transitions économiques, sociales, agricoles et environnementales. Aujourd'hui, dans un monde où chaque jour nous adresse un nouveau défi, nous restons fidèles à notre mission : Agir chaque jour dans l'intérêt de nos clients et celui de la société.

Au Crédit Agricole, nous sommes fiers de notre Projet Sociétal : il nous engage à contribuer à une économie bas carbone, à davantage de cohésion et d'inclusion sociales, et à accompagner les transitions agricoles et agro-alimentaires.

Ainsi aujourd'hui, nous intensifions nos actions de **Responsabilité Sociétale des Entreprises**, en mobilisant nos valeurs de proximité, responsabilité et solidarité pour nous-mêmes comme pour nos clients et partenaires.

En restant fidèles à notre ancrage coopératif territorial, notre volonté est de continuer à rester proches du terrain pour accompagner une transition plus juste.

Vous trouverez dans ce guide nos actions les plus marquantes en 2024, sur des thématiques qui nous tiennent particulièrement à cœur : la qualité du conseil à nos clients, le soutien à la jeunesse, la transition énergétique, l'inclusion des clients en situation de fragilité, la qualité de vie au travail, l'innovation et la santé.

Nous abordons l'avenir à vos côtés - clients, partenaires, administrateurs, collaborateurs, - avec confiance et détermination face aux grands enjeux sociétaux.

Ensemble, nous y arriverons !

Quand la rue s'éloigne et que la vie reprend

ENGAGEMENT RSE

**FAVORISER L'INCLUSION :
INCLUSION DES CLIENTS FRAGILISÉS**

V

Vous ne sortez pas d'un rendez-vous avec Franck Hehn dans le même état que lorsque vous lui avez serré la main en arrivant. Il témoigne sans sourciller

et vous raconte ses treize années passées dans la rue, ses dix-huit mois en prison, et une addiction à l'alcool qui aurait pu le faire sombrer pour de bon. Mais ce qui frappe dans son récit, ce n'est pas la dureté du parcours. C'est la lumière dans le regard, la générosité des mots, la stature calme d'un homme debout. Avec ses bras tatoués jusqu'aux poignets, Franck ne dissimule rien.

L'histoire d'une chute et d'une renaissance

D'abord charpentier, il fait une chute qui l'oblige à changer de cap. Il devient chauffeur poids lourd, mais, à 31 ans, entre galères personnelles et pression professionnelle, c'est le burn-out. Il plaque tout, le boulot et la famille, direction la rue, d'abord en région parisienne, puis dans le Sud. Pendant 13 ans, il survit. Il sombre dans « un alcoolisme fort » et enchaîne les cures.

Il faudra attendre la neuvième pour qu'un sursaut s'opère.
« Chaque cure était surtout pour moi l'occasion de retrouver un peu de confort et de repos. » Mais en 2021, en Bretagne, tout change.
« Une équipe m'a vraiment écouté. »

Ensuite vient une post-cure, puis un hébergement à l'Amisep, à Ploërmel.
« J'étais décidé à m'en sortir. »
Le 27 août 2021 marque sa première journée d'abstinence hors structure. La date est devenue celle de son anniversaire. Celui d'un homme qui revient de très loin.

C'est à ce moment que le destin croise celui de Maryse Le Guil, conseillère Point Passerelle au Crédit Agricole du Morbihan. Une assistante sociale du CCAS de Ploërmel lui parle du dispositif, et un rendez-vous est pris.
« Je croyais que c'était une banque pour les agriculteurs ! », sourit-il.

Le microcrédit, comme levier

Dans le bureau de Maryse Le Guil, le ton est donné : franchise, respect, clarté. Franck parle vrai.
« J'ai raconté mon histoire, sans rien édulcorer. Elle a écouté, sans juger. »
Résultat : un microcrédit de 3 000 € qui lui permet d'acheter une voiture, faire ses démarches, trouver un emploi.
« Un mois et demi plus tard, j'étais en CDI comme auxiliaire ambulancier. »
Il évoque ce moment avec une émotion discrète mais puissante :
« Maryse, c'est comme une sœur, une mère, une tante. Elle a été là à un moment clé. » Aujourd'hui, il travaille dans une entreprise où la bienveillance est une valeur affichée.
« Mon patron m'a confié une ambulance neuve au bout de cinq mois. Ce genre de confiance, ça compte. »

Et demain ?

Grâce à l'héritage de son père, Franck projette d'acheter une maison.
« J'ai demandé un prêt immobilier de 25 000 € au Crédit Agricole pour compléter mon apport. Et ce n'est plus du microcrédit ! »

REPÈRES

2008

Burn-out de Franck Hehn. Rencontre avec la rue

2016

Franck Hehn obtient AFGSU niveau 2 (Gestes et soins d'urgence)

27.08.

2021

1er jour d'abstinence totale hors structure

2022

microcrédit accordé, retour à l'emploi

2024

octroi d'un prêt immobilier



« J'ai raconté mon histoire, sans rien édulcorer. Elle a écouté, sans juger. »

Il est désormais suivi par Eric Magrez, Responsable de point de vente : « Avec lui, ça se passe dans la confiance et le respect mutuel. Vous n'imaginer pas le plaisir que ça me fait quand je passe la porte de l'agence de Ploërmel et que j'entends "Bonjour M. Hehn". »

La lumière au bout du tunnel

S'il ne devait donner qu'un seul conseil ?
« Toujours faire les choses pour soi. Ne pas écouter les on-dit. Se créer une bulle et foncer. Quand on est tout en bas, on ne peut que remonter. »
Et puis, il ajoute : « Est-ce que je suis heureux aujourd'hui ? Oui. J'ai payé ma dette à la société, je peux me raser en me regardant dans la glace et marcher la tête haute. » ●



Parole de conseillère :
MARYSE LE GUIL

« On s'est tout de suite compris »

Conseillère Point Passerelle du secteur Est depuis 4 ans, Maryse Le Guil raconte sa rencontre avec Franck Hehn.

Comment se passe une rencontre comme celle avec Franck ?

On commence par écouter. On essaie de comprendre l'histoire. On ne parle pas tout de suite argent. Il faut qu'un lien se crée, une confiance.

Qu'est-ce qui vous a marqué dans son dossier ?

M. Hehn est arrivé avec une vraie volonté. J'ai posé mes conditions : ici, on se dit tout. Il a joué franc jeu. Il m'a dit : « J'ai fait 13 ans de rue, je suis un ancien taulard et ex-alcoolique. Mais j'ai des projets ». Et tout de suite, j'ai vu l'homme derrière le parcours.

Et après ?

On lui a accordé un microcrédit, il a acheté sa voiture et, en quelques semaines, il était en CDI. Il avait compris ce qu'est Point Passerelle : un coup de pouce, mais aussi une

exigence. Ce n'est pas juste une aide, c'est un engagement réciproque.

Et aujourd'hui ?

Ce qu'il a accompli est impressionnant. Pour moi, c'est un des parcours les plus marquants que j'ai accompagnés.



CHIFFRES CLÉS 2024

2

conseillères Point Passerelle

108

clients accompagnés

74%

de retour à une situation financière stable

ENGAGEMENT RSE

L'INCLUSION C'EST AUSSI :

Séparation : un accompagnement sur-mesure dans les moments sensibles

Depuis 7 ans, le service Séparation conseille chaque année près de 600 personnes dans une étape de vie souvent complexe. Objectif : désolidarisation des prêts, clarté des comptes, maintien du bien familial quand c'est possible. Suivi à distance, conseillers formés aux réalités sociales, posture d'écoute et d'empathie : tout est pensé pour fluidifier la séparation. Reconnue pour sa rigueur et son humanité, l'équipe reçoit régulièrement des remerciements... et parfois même des chocolats.



Succession : derrière chaque dossier, une relation à préserver

Chaque année, 4000 familles sont accompagnées par 9 collaborateurs, avec exigence et

attention. Le service agit à distance, en lien étroit avec les conseillers en agence. Objectifs : qualité de service, pédagogie, soutien. Le Crédit Agricole se distingue par une posture équitable, y compris pour les familles avec peu de moyens.



Accompagner les jeunes dans leurs premiers pas : une mission d'utilité sociale autant que stratégique

Le Service Jeunes du Crédit Agricole du Morbihan s'inscrit dans une double dynamique : répondre aux besoins concrets des jeunes en quête d'autonomie, tout en préparant le renouvellement naturel de notre clientèle. Aline, Ashley, Arnaud et Sébastien sont les quatre visages de ce service dédié. À travers une approche pédagogique et individualisée, ils répondent à leurs problématiques spécifiques :

financer ses études, voyages, permis, assurance logement...

Chaque année, plus de 10 000 jeunes sont contactés, pour instaurer une relation de confiance dès les premières démarches bancaires.

Cet accompagnement précoce contribue à l'éducation financière et à l'inclusion bancaire, avec des résultats qui parlent d'eux-mêmes :

4,7/5

Note de satisfaction

9,3/10

IRC (Indice de Recommandation Client)





Des idées pour demain, imaginées ensemble

ENGAGEMENT RSE

EXPERTISE & BIEN-ÊTRE
AU TRAVAIL

E

Et si la transformation de l'entreprise venait de ceux qui la vivent au quotidien ? C'est le pari du Crédit Agricole du Morbihan, qui a lancé Créons Demain, une démarche inédite

associant salariés et administrateurs autour des enjeux clés de l'entreprise. Sept premiers chantiers ont été ouverts pour imaginer de nouvelles façons de travailler, avec une méthode originale : un jour par semaine, sur la base du volontariat, des collaborateurs s'engagent à faire émerger des solutions concrètes. Christina Jehanno, conseillère assurance des professionnels, revient sur son expérience au sein du chantier « Reconnaissance ».

Comment avez-vous rejoint cette aventure collective ?

Tout a commencé par un appel à contribution. Tous les collaborateurs ont été invités à s'exprimer sur leurs besoins, leurs idées, leurs envies. Cinq grandes thématiques sont ressorties et chacun pouvait candidater pour participer à un des sept chantiers. J'ai postulé avec l'accord de ma hiérarchie. Je trouvais la démarche très novatrice. On nous proposait de travailler sur des solutions concrètes à nos propres difficultés. C'est plutôt inédit et très motivant !

Pourquoi avoir choisi le sujet de la reconnaissance ?

C'est une thématique qui me parle. Être reconnu dans son travail, tout au long de sa carrière, c'est fondamental. Cela influence directement la motivation, l'engagement, la qualité de vie au travail. J'avais envie de contribuer à faire avancer les choses sur ce sujet.

Comment avez-vous trouvé le temps de vous investir dans ce chantier ?

Chaque vendredi, pendant un an et demi, était réservé au chantier. Mais pour que je puisse m'y consacrer, il a d'abord fallu obtenir l'accord de mon N+1. Une des conditions, c'était que cela ne perturbe pas le fonctionnement du service ni la qualité du service client. J'ai donc complètement revu mon organisation pour condenser mon activité sur les quatre autres jours. Ce n'était pas évident, ça demandait de l'anticipation, de l'agilité... et beaucoup d'énergie. En contrepartie, la Direction s'était engagée à ce que cet investissement ne freine pas les évolutions professionnelles ni les demandes de mobilité. C'était rassurant, et ça montrait que l'entreprise croyait vraiment dans la démarche.

Avec qui avez-vous travaillé ?

Le groupe était composé de huit personnes : quatre venant du réseau d'agences et quatre des fonctions support du siège, dont une experte RH. Et notre facilitateur n'était autre que le Directeur Général Adjoint ! Au début, j'ai mis un peu de temps à oser tutoyer tout le monde... mais très vite, on s'est retrouvé sur un pied d'égalité.



Parole de Conseillère :

**CHRISTINA
JEHANNO**



C'était inédit, et humainement très fort. On était tous dans le même bateau.

Quelle méthode avez-vous utilisée pour avancer ensemble ?

Nous avons travaillé en méthode Agile. Concrètement, cela signifie qu'on avançait par petits objectifs appelés « sprints », avec un pilotage visuel de l'avancement. C'est une méthode à la fois structurante et motivante. Chaque petite victoire donne envie de continuer. On avait des tableaux, des colonnes, des post-it partout : c'était très concret. Et surtout, chacun savait où on allait, ensemble.

Quels résultats concrets sont sortis de ce chantier ?

- Nous avons produit trois outils :
- Un guide de la rémunération numérique, qui explique clairement tous les éléments de rémunération, les avantages et les dispositifs sociaux.
 - Un Bilan Social Individuel, que chaque collaborateur reçoit dans son coff e-fort numérique, et qui récapitule sa rémunération globale.
 - Et un tableau de mobilité interne, qui permet de visualiser concrètement ce qui change en cas de mobilité.

Ce sont des outils utiles pour les collaborateurs et pour les RH.

Qu'avez-vous retiré de cette expérience, personnellement ?

C'était une expérience vraiment inédite, même au-delà de l'entreprise. Quelle autre structure donne à ses collaborateurs autant de temps pour repenser ensemble des sujets aussi essentiels ? J'ai été fier de y contribuer. J'ai découvert d'autres réalités de terrain, mieux compris les enjeux des fonctions support, et j'ai aussi pu expliquer concrètement

« Ce que je retiens, c'est cette impression forte d'avoir pris part à un projet collectif qui fait évoluer l'entreprise de l'intérieur. »

ce que je fais. On a créé des passerelles entre les métiers, entre les générations, et surtout entre les personnes. Ce que je retiens, c'est cette impression forte d'avoir pris part à un projet collectif qui fait évoluer l'entreprise de l'intérieur. Une expérience exigeante... mais profondément stimulante.

Et aujourd'hui, que reste-t-il de cette dynamique ?

La démarche se poursuit, et d'autres chantiers sont toujours en cours. La méthode Agile, elle, a inspiré certains services, notamment pour repenser l'accueil des nouveaux collaborateurs. En ce qui me concerne, je travaille plutôt seule, donc je ne peux pas dupliquer ce modèle au quotidien. Mais cette expérience a montré que le mutualisme pouvait vraiment s'incarner dans notre façon de travailler. C'est ça, l'esprit « Créons demain ». ●

Créons **DEMAIN**

2284 Idées

24 Ateliers collaboratifs

110 Collaborateurs engagés

11 Chantiers



90 vélos de fonction pour les collaborateurs

Pédaler pour aller travailler ? C'est désormais une réalité pour 90 collaborateurs du Crédit Agricole du Morbihan.

Le vélo de fonction est l'une des premières concrétisations du chantier Exemplarité Carbone du projet Créons demain. Et l'affaire n'a pas traîné : le 17 décembre 2024, 90 vélos électriques ont été livrés à Vannes, Lorient et Auray.

Entièrement équipés, ils sont attribués aux volontaires, engagés à les utiliser au moins 50 jours par an pour leurs trajets domicile-travail. Une option d'achat avantageuse leur sera proposée au bout de trois ans. Une initiative concrète, locale et collective, au service de la mobilité douce et du bien-être au travail.



ENGAGEMENT RSE

L'EXPERTISE & LE BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL C'EST AUSSI :

Pour un recrutement engagé, humain, durable

Au Crédit Agricole du Morbihan, on prend le temps de recruter : quatre mois pour apprendre à se connaître, des deux côtés. Le Campus, lancé fin 22, est une école-maison qui mêle théorie et immersion terrain. Une formule innovante, pensée pour professionnaliser, intégrer, et accompagner les premiers pas dans le métier.

Elle attire des profils ariés, souvent en reconversion, qui quittent parfois un emploi pour rejoindre l'aventure. Ils arrivent avec de l'expérience, une vraie maturité, un savoir-être déjà bien ancré.

« c'est une vraie décision de leur part, et ça change tout », souligne Estelle Tanguy, responsable du Campus. 80% sont embauchés après le campus. Services et agences accueillent des collaborateurs déjà acclimatés et opérationnels..

1257 Collaborateurs

65 Recrutements en 2024



À La Réserve, on cuisine

aussi la confiance

ENGAGEMENT RSE

EXCELLENCE
RELATIONNELLE
& OPÉRATIONNELLE

L

Le menu du jour s'affiche en grand, à l'entrée du restaurant. Aujourd'hui, ce sera des rillettes de poulet, suivies, au choix, d'un haut de cuisse croustillant crème poivron ou d'un filet de

bar sauce de la mer. Une carte qui change chaque semaine, une terrasse prête pour le retour des beaux jours : bienvenue à La Réserve, à Plescop.

Un lieu à son image

Derrière le bar, Sébastien Meneghetti veille à tout. Il sert, encaisse, discute. Avec son accent chantant du Sud-Ouest et un tutoiement de rigueur, le ton est donné : ici, la convivialité est de mise.

« C'est un métier de passion, de relationnel. J'aime les gens, j'aime la vie, j'aime leur faire plaisir. »

Installé en Bretagne depuis cinq ans, Sébastien a d'abord lancé un premier restaurant. Puis la vie a changé. L'envie d'entreprendre, elle, est restée. En novembre 2022, il reprend La Réserve, un ancien lieu d'événements qu'il enrichit d'un restaurant chaleureux et lumineux, à son goût.

« C'est ma 2^e affaire avec le Crédit Agricole. Ils m'ont fait confiance et j'ai toujours eu de très bons rapports avec mes conseillers. »

« Ma plus grande fierté, c'est d'avoir créé un lieu qui me ressemble. On s'y sent bien, c'est accueillant. »

Une gestion lucide

La bonne humeur n'efface pas la réalité du métier. La gestion d'un restaurant, c'est un équilibre permanent. Pour faire tourner les salles et le resto, il faut 5 salariés plus lui.

« Il y a des semaines pleines, et d'autres très calmes. En vacances scolaires, je perds parfois 50 % de fréquentation. »

À cela s'ajoutent les variations du prix des matières premières, la clientèle de bureaux irrégulière et une trésorerie à surveiller.

« C'est tendu, mais je tiens bon. Je viens d'ouvrir finalement, c'est normal. »

Un accompagnement sans accroc

Côté financier, Sébastien s'appuie sur un partenaire qu'il connaît bien : le Crédit Agricole.

« C'est ma deuxième affaire, et deux fois, ils m'ont suivi. Déjà à Toulouse, j'étais client chez eux. »

Fonds de commerce, murs, solution d'encaissement : tout s'est mis en place sans accroc, avec une relation fluide, claire, et des délais respectés. « Pour les prêts, il n'y a pas eu de souci. Je ne les appelle pas souvent, mais quand c'est nécessaire, on me répond tout de suite. »

Une efficacité qu'il attribue à un accompagnement professionnel structuré, incarné localement par Claire Marquet, sa conseillère.

Une solution d'encaissement à la carte

Au quotidien, Sébastien utilise Up2Pay Restaurant, la solution d'encaissement du Crédit Agricole.



« J'aime pouvoir suivre facilement mon chiffre d'affaires. L'interface est claire, l'historique des paiements très pratique. Et le TPE est plus rapide. »

Il n'a pas activé toutes les options : « je garde la tirelire sur le comptoir pour les pourboires », mais apprécie l'outil pour sa simplicité et sa fiabilité.

Continuer à avancer

Et demain ? Sébastien avance pas-à-pas, avec l'envie de faire tourner la maison et de fidéliser sa clientèle.

« Je suis encore en phase de lancement. Mais je fais les choses sérieusement, bien entouré, et en gardant ce qui m'anime : le contact humain. » ●

« On avance ensemble, et chacun sait où il en est. »

Vous avez accompagné Sébastien Meneghetti dans son installation. Comment s'est passée cette collaboration ?

Dès le début, j'ai été claire : la qualité de notre relation allait faire la différence. Pour moi, la confiance, la transparence et la bienveillance sont essentielles. Ce sont les fondations de tout projet réussi.

Sébastien souligne votre réactivité.

C'est capital. Quand un délai est nécessaire, on l'annonce. L'important, c'est d'être honnête, toujours. On avance ensemble, et chacun sait où il en est.

Quel a été votre rôle dans ce projet ?

Comme Sébastien a acheté à la fois le fonds de commerce et les murs, le dossier était conséquent. Mon rôle, c'est d'accompagner le montage du dossier, de défendre le projet, et surtout de rester alignée avec les besoins et la vision du client.

Quel regard portez-vous sur La Réserve ?

C'est un pari réussi. Sébastien a vraiment su créer un lieu chaleureux, avec une cuisine de qualité. Mais ce qui fait la différence, c'est lui. Il a un vrai sens du relationnel. Et puis, c'était un de mes premiers dossiers conséquents : je suis ravie d'avoir commencé par un projet aussi inspirant.



Parole de Conseillère :
CLAIRE MARQUET

ENGAGEMENT RSE

L'EXCELLENCE RELATIONNELLE & OPÉRATIONNELLE C'EST AUSSI :



76 agences, 1257 collaborateurs : la proximité en action

Alors que de nombreuses banques misent sur le tout-digital, le Crédit Agricole du Morbihan choisit un modèle hybride fondé aussi sur la proximité. Avec 76 agences réparties sur l'ensemble du département, la banque mutualiste reste présente dans tous les territoires, urbains comme ruraux. Cette présence locale incarnée par 1 257 collaborateurs, permet d'accompagner les clients au plus

près de leurs besoins. En parallèle, le développement de services digitaux comme Vizio incarne une vision assumée : être une banque 100 % humaine et 100 % digitale, sans jamais imposer un seul mode de relation.

Un engagement fort pour une relation bancaire accessible, inclusive et ancrée dans la vie locale.

76 Agences

Vizio : des rendez-vous en face à face, sans se déplacer

Grâce à Vizio, les clients peuvent échanger avec leur conseiller par visioconférence, depuis chez eux ou depuis leur lieu de travail, en gardant le lien visuel d'un rendez-vous en face-à-face.

Documents partagés, présence d'un expert, signature à distance : tout y est, avec en plus le confort et la flexibilité.

Pensé pour répondre aux nouveaux usages, Vizio facilite l'accès au conseil pour tous, y compris les clients éloignés ou très occupés. Ce canal digital, simple et fluide, renforce le lien de confiance, tout en soutenant une relation de qualité.

Une innovation utile, au service d'une excellence relationnelle plus inclusive et plus responsable.





ENGAGEMENT RSE

TRANSITIONS
ENVIRONNEMENTALES
& DURABLES

Éleveur et énergiculteur

P

Pour atteindre la salle de pause où se déroule l'interview, il faut d'abord enlever ses chaussures, enfiler des Crocs, passer un pédiluve. Et si l'on veut approcher les pondeuses, c'est

intégrale obligatoire. Chez Jérôme Perrichot, les poules sont incontestablement les vedettes : pour les voir, il faut montrer patte blanche ! Installé à Loyat, Jérôme élève des poules pondeuses depuis 2010. Aujourd'hui, son exploitation en accueille 146 000 : en cage, au sol ou en plein air. Un travail rigoureux, mené avec méthode et sur la durée.

Un abri pour les poules... et pour les (bonnes) idées

En 2024, un nouveau bâtiment est sorti de terre : un jardin d'hiver dédié aux poules de plein air. Pensé pour leur offrir un espace abrité et lumineux, accessible toute l'année, il apporte du confort animal et une solution concrète aux périodes de confinement imposées par la grippe aviaire.

Mais ce projet ne s'arrête pas là. Il incarne aussi une vision à long terme. « D'ici fin 2025, ce sont plus de 700 m² de panneaux photovoltaïques qui recouvriront le toit du jardin d'hiver », précise Jérôme. Une façon de conjuguer bien-être animal, transition énergétique et performance économique.

Le solaire comme levier d'autonomie

L'idée des panneaux solaires ne date pas d'hier. Jérôme avait déjà une première installation sur ses bâtiments neufs de 2010. À l'époque, c'est son conseiller Crédit Agricole, Ludwig Eon, qui l'avait mis sur la piste :

« Il m'a dit : "Tu sais, on a de bons retours. Tu devrais essayer." Je l'ai écouté. »

Pour cette seconde installation, c'est sa conseillère actuelle, Younna Jiquel, qui lui a proposé de contacter Adeline Fresquet, experte des projets énergétiques au Crédit Agricole.

« J'avais déjà une étude faite par un commercial. Adeline a fait la sienne de son côté. Elle est tombée sur les mêmes chiffres, mais elle est allée plus loin. Elle m'a démontré que l'autoconsommation était la meilleure option. » Et j'ai suivi son conseil.

L'énergie, un enjeu d'élevage

L'objectif : produire 40 % de la consommation annuelle de l'ensemble des sites. Un choix gagnant, avec un retour sur investissement ramené à 7 ans, contre 10 en cas de revente totale à Enedis. Et une belle façon de sécuriser ses postes de dépenses.

« La poule est un animal rustique, elle n'a pas besoin de chauffage », explique Jérôme. En revanche, la lumière et la ventilation, indispensables au bon fonctionnement des bâtiments, consomment de l'électricité. D'où l'intérêt de produire sur place, en maîtrisant son approvisionnement comme ses coûts.

Une histoire de confiance

Depuis son installation, c'est le Crédit Agricole qui suit Jérôme. « Mon père n'était pas client chez eux, moi si. C'est la seule banque qui a pris mon projet au sérieux. »



Et il y avait quand même 2,5 millions d'euros à financer. »

Il souligne l'importance du lien avec les conseillers.

« Ludwig m'a suivi pendant 14 ans, on avait une vraie relation de confiance. Aujourd'hui, avec ma conseillère et avec Adeline, je retrouve ce même sérieux. Ce ne sont pas juste des conseillers : ce sont des gens qui comprennent ce que je fais. Adeline a été Conseillère Agricole, elle connaît le métier. »

Une ferme tournée vers demain

Jérôme en est convaincu : l'avenir de l'élevage passe aussi par sa capacité à s'adapter. « Nos pratiques

énergétiques vont devenir un critère pour vendre nos œufs. Il faut être prêt. Ce jardin d'hiver, ce n'est pas seulement du confort pour les poules. C'est une stratégie globale : autonomie, anticipation, maîtrise des charges. »

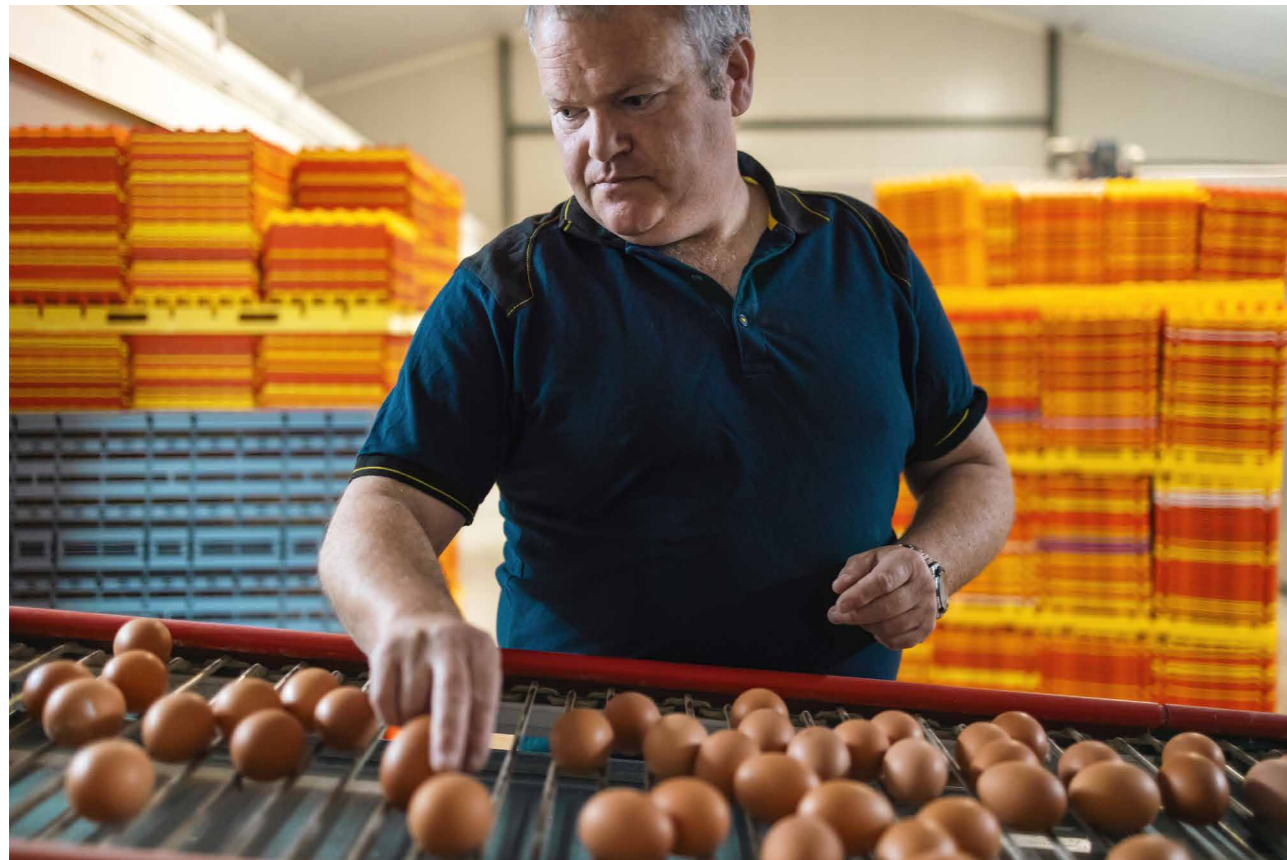
À Loyat, la transition ne se décrète pas. Elle se construit, pas à pas. Avec du bon sens, du temps... et les bons partenaires. ●

EN 2024 :

48 Conseillers dédiés aux agriculteurs

113 Agriculteurs accompagnés dans leur projet de centrale solaire

59 Jeunes agriculteurs installés



ENGAGEMENT RSE

LES TRANSITIONS ENVIRONNEMENTALES & DURABLES

C'EST AUSSI :



Voyages Morio : rouler mieux, rouler responsable

Accompagner les investissements qui portent la transition, c'est l'un des engagements clés du Crédit Agricole du Morbihan. C'est aussi ce qui a guidé le financement de quatre bus pour l'entreprise Voyages Morio : deux pour les lignes Flixbus, un pour le tourisme, et un dédié au Bagad de Lann-Bihoué.

Entreprise familiale créée il y a 70 ans, Voyages Morio a converti la majorité de sa flotte au biocarburant B100, réduisant les émissions de CO2 de 60%.

Elle a aussi investi dans des minibus électriques, un challenge éco-conduite, une station de recyclage des eaux de lavage par phytoremédiation, etc. Un bel exemple de transition partagée, concrète, locale... et durable.

À Ploemeur, la transition se chiffre en milliers de kWh

Six pompes à chaleur, sept toitures équipées de panneaux solaires, quatre bâtiments publics isolés par l'extérieur : en 2024, la ville de Ploemeur accélère sa transition énergétique. Et le Crédit Agricole est dans la boucle.

Gilles Douillard, Conseiller Grandes Entreprises et Acteurs du Territoire, consacre désormais la moitié de son temps à ces projets. Sa mission : détecter en amont les initiatives liées à l'énergie ou à la mobilité, conseiller les porteurs de projets et mobiliser les bons financements. Une manière très concrète de faire vivre l'engagement RSE de la banque.

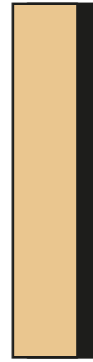


Unis-Cité : Des jeunes engagés

**pour libérer
la parole**

ENGAGEMENT RSE

ENJEUX SOCIÉTAUX
& ÉCONOMIQUES
DU TERRITOIRE



Ils ont entre 16 et 25 ans et ont choisi de s'engager pour les autres. Treize volontaires en service civique ont animé plus de 120 ateliers autour de la santé mentale. Écoute, prévention, déconstruction des idées reçues : leur

action, menée avec le soutien du Crédit Agricole, a touché des centaines de jeunes. Rencontre avec Marion, Maëlle et Maxime, témoins d'une parole qui se libère et d'une génération qui agit.

Elles sont assises côte à côte, un peu intimidées par l'exercice de l'interview et la présence du photographe, mais on les sent complices et contentes de témoigner.

Marion et Maëlle, respectivement 20 et 22 ans, terminent dans quelques semaines leur service civique à l'association Unis-Cité à Vannes. Pendant huit mois, après une formation prodiguée par des professionnels, elles ont été ambassadrices de la santé mentale

« On a quasiment le même âge que les jeunes qu'on rencontre, alors le dialogue s'installe assez naturellement. »

auprès d'autres jeunes.

Dans leur promotion de 13 volontaires, toutes et tous étaient mobilisés 28 heures par semaine, pour intervenir dans les lycées, CFA, foyers de jeunes, missions locales ou structures partenaires. Leur mission : créer un espace de parole autour de la santé mentale, encore trop absent du cadre éducatif. Les thèmes abordés sont sensibles et très concrets : gestion du stress, estime de soi, addictions (écrans, alcool, tabac, alimentation), troubles du spectre autistique, consentement...

« On a quasiment le même âge que les jeunes qu'on rencontre, alors le dialogue s'installe assez naturellement. »

Faire une place à ce qu'ils n'osent pas dire

En huit mois, plus de 120 interventions ont été menées, touchant environ 1 200 jeunes.

Leur méthode ? Une première séance brise-glace, un peu de théorie mais surtout beaucoup de jeux, de mises en situation et d'échanges.

« Quand on intervient sur plusieurs séances, les jeunes gagnent en confiance au fil des semaines. On sent qu'ils s'autorisent à être eux-mêmes », confie Maëlle.

Parmi les thématiques les plus fréquemment évoquées : le stress lié à l'avenir, la pression scolaire, le manque de confiance en soi.

Autant de problématiques que les ambassadrices abordent avec écoute, sans posture d'expert. « Nous sommes là pour faire du lien, pour orienter si

besoin, mais surtout pour créer un espace de parole et de confiance », ajoute Maëlle.

Une expérience qui change une trajectoire

Étudiante en BTS Gestion de la PME, Marion découvre ce service civique sur les réseaux sociaux. Ce qui devait être une parenthèse devient un tournant : elle se réoriente vers l'événementiel et la communication, et intégrera une formation en alternance à Plescop à la rentrée. « Le plus dur a été pour moi de prendre la parole en public », témoigne-t-elle. Une difficulté qu'elle a appris ici à surmonter.

Maëlle venait quant à elle d'essuyer un refus de master en psychomotricité. Plutôt que de rester sur un échec,

elle choisit de s'investir autrement, en lien avec son projet de cœur. Elle entame un DU de psychiatrie à Paris, rejoint une association de soutien aux personnes en situation d'addiction, et décide de consacrer son année à faire le lien entre théorie, engagement citoyen et terrain.

« Ce service civique m'a permis de découvrir les réalités du soin hors de l'hôpital.

On a rencontré des professionnels, des structures, on a vu comment les jeunes réagissaient sur le terrain. Ça m'a donné encore plus envie de continuer. »

Elle débutera bientôt un master en psychologie clinique, avec une spécialisation en psychiatrie adulte. Une orientation confirmée, enrichie, assumée. ●



« Des moyens concrets pour faire exister l'engagement. »



Interview :
MAXIME GROSSET
Coordinateur de projet
Unis-Cité Vannes

Quelle est la vocation du programme Ambassadeurs Santé Mentale ?

Le programme, co-porté dans le Morbihan par Santé Mentale France Coordination Bretagne consiste en un double projet : soutenir les jeunes en souffrance psychique, mais aussi accompagner des jeunes volontaires dans leur engagement et leur parcours. La santé mentale est une grande cause nationale en 2025, mais pour nous, cela fait déjà plusieurs années que le sujet est au cœur de nos actions.

Avec Aurélie MASSELOT (Chargée de Mission Santé Mentale), nous accompagnons cette année 13 volontaires pour mener des actions concrètes auprès des jeunes.

Quel est l'impact sur les jeunes volontaires ?

Ils acquièrent de vraies compétences transverses : gestion du temps, communication, posture

120 Interventions menées

professionnelle, capacité d'écoute... Et surtout, ils prennent confiance. On observe des évolutions impressionnantes en huit mois.

Et côté insertion ?

82 % des jeunes qui passent par Unis Cité s'insèrent à l'issue de leur service civique, que ce soit dans un emploi, une formation, ou un projet citoyen. C'est un vrai tremplin.

Quel rôle joue le mécénat privé dans ce projet ?

Il est fondamental. L'État se désengage, et sans des soutiens comme celui du Crédit Agricole, nous ne pourrions pas faire autant. Cette aide financière nous permet de financer les formations, le matériel, les interventions... Ce sont des moyens concrets pour faire exister l'engagement.

1 200 Jeunes rencontrés

ENGAGEMENT RSE

LES ENJEUX SOCIÉTAUX & ÉCONOMIQUES DE NOTRE TERRITOIRE C'EST AUSSI :

Santé et bien vieillir : des engagements concrets sur le territoire

En 2024, le Crédit Agricole du Morbihan est devenu mécène fondateur du fonds de dotation ERISPOË, pour soutenir les projets innovants du Groupement Hospitalier Bretagne Atlantique (GHBA) : amélioration des soins,

bien-être des soignants, recherche, formation, développement durable.

Nous siégeons au conseil d'administration et participons aux comités de sélection des projets.

En parallèle, dans le cadre de la filiale Santé Bien Vieillir, nous soutenons CLARPA* en finançant deux ateliers « Je prends du temps pour moi » à destination des retraités vivant seuls.

Objectif : agir sur l'estime de soi, le lien social, l'alimentation et l'activité physique.

Deux actions complémentaires, pour répondre aux enjeux de santé publique et de prévention en Morbihan.



Chenevia : une filière thérapeutique qui prend racine en Morbihan

Membre du Village by CA Morbihan, Chenevia s'attaque à un sujet encore sensible : le cannabis thérapeutique. Basée à Meucon, la start-up développe une filière locale 100 % conforme aux normes pharmaceutiques (BPF/GMP), pour proposer une alternative fiable aux importations.

Accompagnée par des acteurs publics et privés, elle défend une vision exigeante du soin : traçabilité, sécurité, production éthique et made in France.

Derrière ce projet, une équipe engagée, des moyens solides, et une conviction : la douleur ne devrait jamais être une fatalité. Chenevia veut faire du végétal une réponse concrète aux enjeux de santé, ici, en Morbihan.

2000 m²
d'unité de production en construction

3 M€
levés auprès d'investisseurs bretons

Objectif :
souveraineté thérapeutique et production 100 % française

Chiffres clés 2024

INCLUSION

INCLUSION NUMÉRIQUE	Nombre de Caisses Locales ou agences ayant organisé des animations en lien avec le numérique	5
INCLUSION DES CLIENTS FRAGILISÉS	Nombre de clients accompagnés par le programme «Point Passerelle»	108
INCLUSION SOCIALE (ÉQUITÉ/MIXITÉ) H/F, HANDICAP, ALTERNANTS ET STAGIAIRES	Index de l'égalité professionnelle H/F (obligation réglementaire : 75 points) Taux de travailleurs en situation de handicap (obligation réglementaire : 6%)	93 9,71%

EXPERTISE & BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL

FORMATION	Nombre d'heures de formation par collaborateur (Equivalent Temps Plein)	51
FORMATION AUX ENJEUX DE LA RSE	% de collaborateurs ayant suivi les formations RSE obligatoires proposées chaque année	95,41%
QVT (DIALOGUE, CONDITIONS DE TRAVAIL)	Indice d'engagement et de recommandation Collaborateurs	81%

EXPERTISE & BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL (SUITE)

ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL	Nombre de salariés	1257
	Taux de satisfaction équilibre vie professionnelle / vie personnelle des collaborateurs	90%
DÉVELOPPEMENT DU CAPITAL HUMAIN	Part des salariés actifs participant à des évaluations	94,6%
	Nombre de recrutements	65
	Nombre de promotions	153
	Soit 13% des salariés avec une progression de poste	
DIVERSITÉ	Part des femmes dans les postes de cadres	47%

EXCELLENCE RELATIONNELLE & OPÉRATIONNELLE

QUALITÉ RELATIONNELLE (ÉTHIQUE, TRANSPARENCE, CONSEILS)	Taux de réclamation sur le défaut de conseil	2,81%
	Taux de collaborateurs conformes aux formations réglementaires obligatoires	99,55%
	Indice de Recommandation Client	11
PROTECTION DES DONNÉES	Taux de traitement des demandes d'avis internes	99%
	Taux de traitement des exercices de droits de nos clients sous 30 jours	100%
QUALITÉ OPÉRATIONNELLE (PRÉSENCE PHYSIQUE ET DIGITALE)	Présence d'un service CA pour 100 000 habitants	Points de vente : 10,1 Distributeurs : 20,1 Relais CA : 12,6
	Taux d'opérations bancaires dématérialisées	63,5%

TRANSITIONS ENVIRONNEMENTALES & DURABLES

TRANSITION AGRICOLE	Montants des prêts débloqués en énergie renouvelable sur le marché agricole	16,98M€
TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET ÉCOLOGIQUE	Montant des prêts débloqués en énergie renouvelable tous marchés	25,31M€
(FINANCEMENT DES ENERGIES RENOUVELABLES)	Montant des prêts débloqués en rénovation énergétique	9,74M€
RÉDUCTION DE NOTRE IMPACT ENVIRONNEMENTAL INTERNE (BILAN CARBONE)	Emissions de CO2 générées par la consommation d'énergie (en Teq CO2)	615
	Production d'énergie renouvelable <small>(soit environ 1/4 de la consommation électrique du siège social)</small>	260MWH
RÉDUCTION DE NOTRE IMPACT ENVIRONNEMENTAL (ACHATS RESPONSABLES)	Note Achats Responsables (indicateur groupe)	93/100
	Part des dépenses réalisées sur le territoire (Morbihan + départements limitrophes)	59.95%
FINANCE DURABLE	Green Asset Ratio	5,91%
	Part d'épargne durable dans nos encours <small>(Part dans l'épargne Livrets et Epargne Logement)</small>	14,39%
	Part d'actifs durables (flux) <small>(Part dans l'épargne Assurance-vie et Titres)</small>	34,75%
		23,3%

ENJEUX SOCIÉTAUX & ÉCONOMIQUES

ACCOMPAGNEMENTS DES JEUNES	Nombre d'alternants et de stagiaires accueillis	201
INNOVATION, CRÉATION ET REPRISE D'ENTREPRISE	Nombre de start-up accompagnées par le Village By CA	14
ACCOMPAGNEMENT DU TERRITOIRE ET SOLIDARITÉ	Montant des dépenses de soutien, mécénat et partenariats	927 410€



AU CRÉDIT AGRICOLE, NOUS SOUTENONS LES ACTEURS QUI FONT VIBRER LE MORBIHAN :



... ET BIEN D'AUTRES !
Suivez-nous et tentez de gagner des places sur [f](#) [in](#) [ig](#)



MERCI

À tous nos collaborateurs, administrateurs et partenaires qui contribuent, par leur travail et leurs actions, à porter l'engagement responsable du Crédit Agricole, à servir utilement le Morbihan et les femmes et les hommes qui en font la richesse.

Retrouvez le rapport RSE en format numérique sur :
www.credit-agricole.fr/ca-morbihan.fr



Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel du Morbihan - Crédit Agricole du Morbihan - Société coopérative à capital variable agréée en tant qu'établissement de crédit. Siège social Avenue de Kéranguen - 56956 Vannes Cedex 9 - 777 903 816 RCS Vannes. Société de courtage d'assurance immatriculée auprès de l'ORIAS sous le n° 07 022 976 (www.orias.fr). Titulaire de la carte professionnelle Transaction Gestion Immobilière et Syndic, CPI 5605 2021 000 000 014, délivrée par la CCI du Morbihan, bénéficiant de la Garantie Financière et Assurance de Responsabilité Civile Professionnelle délivrées par CAMCA, 53 rue de la Boétie 75008 Paris
Identifiant Unique CITEO FR234_97_01JKUP.

Ce rapport est imprimé par IOV Communication, à Arradon (Morbihan) sur du papier fabriqué en France 100% recyclé issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées.

