

La France & Mutualiste & VOUS

SEPTEMBRE 2022 - N° 77

Bienvenue dans votre agence

Lucie Remoissenet
conseillère mutualiste à l'agence de La Rochelle

VOTRE MUTUELLE

Assemblée générale :
validation du nouveau
plan stratégique

VOS CONTRATS

Votre épargne finance
l'insertion en France

RENCONTRE

Laurent Albert, directeur
général du Puy du Fou



L'assurance d'un esprit de famille

ÉDITO

Acteurs de notre avenir

L'été se termine... Les fortes chaleurs et les incendies de grande ampleur nous ont rappelés, une fois de plus, le rôle de chacun dans la préservation de la planète, sans attendre l'action de l'État. En page 13 de ce magazine, vous verrez que votre mutuelle s'inscrit dans l'effort collectif, notamment à travers ses investissements.

Dans ce domaine comme dans les autres, elle a la chance de pouvoir s'appuyer sur son histoire et ses valeurs pour construire son avenir. Notre fondateur Léon Guillot, bien en avance sur son temps, a conçu notre mutuelle autour du lien social et sociétal, de l'engagement humaniste, de la bienveillance et de la solidarité. Nous devons rester fidèles à cette philosophie qui demeure d'actualité et que les salariés du groupe ont pu se réapproprier à l'occasion d'une convention interne au Puy du Fou. Et lors de l'assemblée générale à Reims, vos délégués ont validé le nouveau plan stratégique qui vise justement à mettre « en musique » la poursuite de l'œuvre de Léon Guillot.

Enfin, vous l'avez certainement remarqué : nos agences ont quasiment toutes été « relookées ». C'est la traduction de notre détermination à rester proches de vous. Venez dans ces agences, prenez ou reprenez contact avec vos conseillers. Ce sont comme vous des « gens du coin » qui sauront vous écouter et vous proposer les meilleures solutions.

Bonne rentrée.

Prenez soin de votre environnement et de vous-même.

Dominique Burlett,
Président de La France Mutualiste



L'assurance d'un esprit de famille



Magazine trimestriel de La France Mutualiste. Mutuelle nationale de retraite et d'épargne soumise aux dispositions du Livre II du Code de la mutualité. Immatriculée au répertoire SIRENE sous le n° SIREN 775 691 132. **Directeur de la publication** : Dominique Burlett, président - **Directeur de la rédaction** : Dominique Trébuchet, directeur général - **Comité éditorial** : Nabila Ait-Samadi, Guillemette Colleville, Nathalie Couveignes, Gilles Bouly de Lesdain, David Lombard, Véronique Martel, Stanislas Perrin, Maud de Valicourt - **Réalisation** : Agence Angela Bower - **Impression** : AGIR GRAPHIC, ZI Des Touches, 96 boulevard Henri Becquerel, 53022 Laval - **Dépôt légal à parution** : ISSN 1771-8031 - CPPAP n° 1124 M 07058 - **Crédits photos** : Couverture : ©Alain Raguènes
Prix au numéro : 0,30 €

SOMMAIRE

Septembre 2022 - n° 77

04

VOTRE MUTUELLE

S'inspirer de notre histoire et de nos valeurs pour construire la mutuelle de demain

08

PATRIMOINE

Retraite : 3 phases à prendre en compte

14

VOS CONTRATS

Nos contrats utiles à votre projet immobilier

16

AUTO HABITATION SANTÉ

Rentrée scolaire et protection de nos enfants

18

ESPRIT DE FAMILLE

Deux innovations pour vivre le mieux possible, le plus longtemps possible

19

RENCONTRE

Laurent Albert, directeur général du Puy du Fou

& Vous

Parmi les 5 978 nouveaux adhérents qui nous ont rejoints entre le 1^{er} janvier et le 30 juin 2022, 65,3 % sont arrivés par voie de parrainage. Cette dynamique nous permet d'afficher un chiffre d'affaires record de plus de 200 millions d'euros au premier semestre.

Suivez-nous



EN CHIFFRES

Épargne, retraite et fiscalité

108 800

nouveaux assurés ont souscrit un plan d'épargne retraite (PER) auprès d'une entreprise d'assurance en avril 2022, soit une augmentation de 100 % par rapport à avril 2021. Au total, entre le 1^{er} janvier et le 30 avril 2022, les PER commercialisés par une entreprise d'assurance ont enregistré 9,3 milliards d'euros de versements. Source : France assureurs



1^{er} juin 2022 Depuis cette date, les producteurs et distributeurs des produits d'épargne que sont le Plan d'épargne retraite et l'assurance vie doivent afficher les frais sur leur site internet. Pour une plus grande lisibilité, tous devront respecter un tableau standard. Il recense par exemple les droits d'entrée, les frais annuels en fonction du type de fonds et de gestion, et les frais ponctuels comme ceux liés aux sorties, aux transferts... Cette mesure vise à faciliter le choix des épargnants avant de souscrire un contrat d'épargne. Source : servicepublic.fr

-56% en 6 mois C'est la chute de la valeur du bitcoin, en baisse au premier semestre 2022. Cette unité monétaire issue d'un système de paiement permettant d'échanger des biens et services sur internet s'est effondrée de façon inédite, à la façon d'une bulle spéculative. Source : TheBigWhale, site spécialisé dans les crypto monnaies



Auto, habitation et santé

Moins de 200 000 €

360 millions d'euros

Est le total des fraudes à l'assurance de biens et de personnes en 2020, c'est-à-dire les montants reçus de façon illégitime d'un contrat d'assurance, ce qui suppose une mauvaise foi de l'assuré et un acte intentionnel. L'installation de réseaux de prestataires agréés semble constituer la première mesure à appliquer pour lutter contre le phénomène.

Source : Agence pour la Lutte contre la Fraude à l'assurance

En dessous d'un tel montant pour un emprunt immobilier, il est désormais possible de souscrire une assurance emprunteur sans répondre à un questionnaire médical. Par ailleurs, cinq ans après leur guérison, les anciens malades du cancer et de l'hépatite C pourront obtenir un crédit immobilier dans les mêmes conditions que tous les emprunteurs. Source : service-public.fr

Assemblée générale de Reims : vos délégués valident le nouveau plan stratégique

Parmi vos 131 délégués, 110 étaient présents ou représentés à Reims le mercredi 8 juin à l'occasion de l'assemblée générale de votre mutuelle. Ils ont approuvé le plan stratégique intitulé « Horizon Groupe 2024 » qui donne le cap de l'action des équipes jusqu'à cette date. Il réaffirme le caractère central du modèle mutualiste dans le développement de La France Mutualiste, vise le développement des synergies avec Média Courtage, la proximité avec nos adhérents et l'élargissement des publics auxquels s'adresse la mutuelle.



Jean-Jacques d'Amra
délégué des Alpes-de-Haute-Provence (04)

Le fonds social, un coup de pouce en cas de coup dur

Vos délégués ont saisi l'opportunité de poser des questions sur l'achèvement du programme de renouvellement de nos 57 agences, sur les réglementations toujours plus contraignantes, ou encore sur le soutien aux adhérents qui font face à une situation pécuniaire temporairement difficile.

Ce dernier point a fait l'objet d'une intervention de René Peter, secrétaire général du conseil d'administration : « *Notre fonds social et d'entraide peut profiter de manière ponctuelle à nos adhérents qui ont subi une catastrophe naturelle, font face à une situation financière temporairement critique ou ont des besoins particuliers liés à un handicap.* » N'hésitez pas à vous rapprocher de votre président de comité mutualiste ou envoyez un email à Brigitte Daeschler, directrice de la vie mutualiste : b.daeschler@la-france-mutualiste.fr



Jean-Pierre Baechle
délégué du Rhône (69)

Anne Fougerat, nouvelle administratrice

Enfin, l'assemblée générale a entériné la cooptation d'Anne Fougerat, Générale de division à la Gendarmerie nationale, dans le conseil d'administration de notre mutuelle. Elle remplace Suzanne Rollet-Barles, démissionnaire pour des raisons personnelles. L'arrivée d'Anne Fougerat, qui remettra son mandat en jeu aux élections de 2023, est une façon pour nous de poursuivre notre ouverture auprès des différentes composantes de la communauté sécurité-défense.

Vous aimeriez participer à l'assemblée générale de votre mutuelle ?

3 bonnes raisons de s'engager comme délégué

- 1- Vous tissez des liens privilégiés avec les adhérents et les représentez dans la gouvernance de votre mutuelle... donc de votre épargne.
- 2- Vous avez un accès privilégié en amont de l'assemblée générale aux informations relatives à l'activité économique de l'entreprise, ainsi qu'aux orientations stratégiques de la mutuelle et du groupe.

S'inspirer de notre histoire et de nos valeurs pour construire la mutuelle de demain



L'acteur Vincent Maes fait revivre le fondateur de notre mutuelle, Léon Guillot, lors de notre convention d'entreprise du 17 mai 2022.

« Tu seras mutualiste dans tes enfants qui, dès les bancs de la classe, devront connaître l'utilité de l'épargne en commun. »

Léon Guillot, fondateur de La Boule de Neige à l'origine de La France Mutualiste, auteur de l'ouvrage *Tu seras mutualiste*

C'était un 17 mai. En 1891, le dentiste Léon Guillot réunissait à Paris quelques patients pour poser les bases d'une mutuelle à portée humaniste et philanthropique protégeant l'épargne des plus modestes. 130 ans plus tard, le groupe La France Mutualiste rassemblait ses 500 collaborateurs et la majorité de ses administrateurs pour une convention placée sous le haut patronage de son fondateur. Car 130 ans après la création de « La Boule de Neige », à l'origine de La France Mutualiste, les valeurs et la vision de départ restent plus que jamais d'actualité. Solidarité, bienveillance, écoute et désintéressement doivent guider l'action des équipes, 5 années après le tournant stratégique opéré par La France Mutualiste pour s'adapter au marché et aux enjeux de protection sociale.

Vous aussi relisez cette histoire qui montre tout l'intérêt de notre mutuelle dans le monde d'aujourd'hui, pour cela suivez ce QR code



3 - Vous pouvez vous investir au niveau local pour promouvoir les valeurs de la mutuelle, notamment le développement des initiatives intergénérationnelles.

POUR CANDIDATER

Janvier / février 2023 : prochaines élections. Faites-vous connaître dès maintenant auprès de la direction des instances : 01 40 53 78 59 ou direction-instances@la-france-mutualiste.fr

Pour connaître les modalités de candidature, suivez ce QR code



« Porter les messages des adhérents »

J'ai été élue déléguée en mars 2020 après avoir été secrétaire du comité finistérien durant 3 années. Ma motivation première était de représenter les adhérents que je rencontrais tous les ans en assemblée annuelle. Lors d'une de ces assemblées, un adhérent avait pris la parole afin de faire part de sa confiance et de son attachement envers La France Mutualiste. C'est pour porter ce type de message et défendre ces adhérents que je me suis présentée et que je serai à nouveau candidate en 2023. Lors de l'assemblée générale de Reims, j'ai aussi pu échanger avec mes confrères et nous avons partagé sur les enjeux de l'animation locale de la vie de la mutuelle. C'était passionnant !

Mireille Rolland,
déléguée depuis 2020, assistante du préfet du Finistère

Enquête de satisfaction

Ce que vous nous dites de La France Mutualiste

La France Mutualiste évolue : son offre s'étoffe, son réseau d'agences se modernise, le nombre de ses conseillers a augmenté de 50 % ces dernières années... elle est même devenue un groupe en mesure de vous accompagner bien au-delà de l'épargne-retraite avec une gamme complète en auto, habitation, santé et prévoyance. Nous avons demandé à près de 2 000 d'entre vous ce qu'ils pensent de notre mutuelle. Merci à tous les participants pour le temps et l'attention qu'ils nous ont consacrés.



Un plébiscite pour nos conseillers

Nos conseillers vous inspirent confiance. C'est le premier enseignement que nous tirons de cette étude puisqu'à la question « *Quelle note de satisfaction de 0 à 10 donneriez-vous à votre conseiller ?* », vous leur attribuez le score de 8,3, et 71 % d'entre vous considérez que votre conseiller a un impact sur votre fidélité. Un agent d'entretien de 36 ans, qui a parrainé plusieurs de ses proches, nous confie à ce sujet : « *Ils ont cet esprit de famille que j'apprécie. Je me sens écouté, pas pris de haut. J'apprécie ces personnes qui sont là quand on en a besoin, qui prennent soin de nous* ».



Des valeurs à conserver ainsi que notre esprit de famille

L'un d'entre vous, souscripteur d'un contrat d'assurance de biens de 46 ans, témoigne : « *L'esprit de famille rassure, on ne vous vend pas un produit en plus, on s'intéresse à vous...* ». L'esprit de famille est plébiscité (75 %), mais pas que. De manière plus générale, nos valeurs figurent au premier rang de ce que nous devons préserver à tout prix. Le mutualisme est un autre aspect de notre identité que vous relevez, puisque vous êtes 77 % à juger important que nous soyons une mutuelle. « *Le désintéressement c'est le principe d'une mutuelle, où il n'y a pas d'actionnaire* », conclut un jeune retraité paysagiste de 60 ans.



Vous êtes si satisfaits que vous nous recommandez

71 % des adhérents interrogés ont connu un adhérent dans leur entourage avant de souscrire à leur tour. Et 78 % de ceux qui ont parrainé au moins 2 personnes ces 3 dernières années pourraient de nouveau recommander La France Mutualiste ou parrainer : « *À chaque fois que j'ai parrainé des gens, ils n'ont jamais été déçus. Quand ils avaient des questions, on leur répondait sans passer par des mots trop complexes* », nous raconte cet autre adhérent.



Être proche de vous et toujours plus disponibles pour vous conseiller

« *Un grand merci pour votre confiance ! Vous reconnaissez l'implication de nos 155 conseillers mutualistes au sein de votre région et estimez qu'ils contribuent à votre fidélité. Ces résultats sont également dus à des équipes mobilisées chaque jour aux côtés de vos conseillers. Nous continuons à mener un travail d'amélioration continue de notre qualité de service pour vous apporter le meilleur. Nous sommes à votre entière disposition en agence comme à votre domicile.* »

Stanislas Perrin, directeur réseau et animation des ventes

“ Le désintéressement, c'est le principe d'une mutuelle où il n'y a pas d'actionnaire. ”

Un adhérent, retraité, 60 ans

Votre agence, mode d'emploi



©Alain Raguenes

Une agence, c'est un lieu de vie. Vous vous y croisez, y êtes accueilli par un conseiller ou une conseillère que vous connaissez. Vous y faites un point sur votre contrat ou vous échangez sur les perspectives économiques. Vous y passez sur le trajet du bureau ou à l'occasion d'une course au centre-ville pour y déposer un chèque. Vous pouvez aussi vous y rendre après avoir pris rendez-vous pour amorcer un projet ou demander un devis pour une assurance auto, santé ou habitation, avec tout le confort de l'agence, son matériel informatique et sa borne IARD. Vous pouvez l'appeler quand vous en êtes loin, et tout gérer à distance ou demander la visite au domicile d'un conseiller mutualiste secteur. Vous pouvez aussi vous y retrouver pour une réunion sur un thème lié à la transmission, au patrimoine ou autre. Vous y faites des projets aussi, comme pour l'achat d'un bien immobilier, et y recevez l'épargne d'un proche après son décès. Quelle que soit votre situation, vous êtes le bienvenu dans votre agence.



©Alain Raguenes



©Alain Raguenes

Jean-Pierre Lessene, adhérent à La Rochelle depuis 2019

« J'habite au centre-ville de La Rochelle. Je viens à l'agence à vélo. C'est très important pour moi de rencontrer quelqu'un pour échanger, d'autant que vous m'accueillez toujours très bien. De la qualité de la relation humaine vient la qualité de l'information. Pour prendre rendez-vous, je vous envoie un email, et vous me proposez toujours rapidement un créneau. Mes parents ont eu raison de placer leur épargne à La France Mutualiste pendant tant d'années. Je me suis inscrit dans leurs pas comme ils me l'avaient conseillé, et je ne le regrette pas ».

Lucie Remoissenet, conseillère mutualiste de Jean-Pierre Lessene, agence à La Rochelle

« Je me souviens quand vous êtes venu la première fois. Vous avez franchi la porte de l'agence et avez demandé des renseignements car vos parents étaient adhérents. Depuis nous avons vécu deux crises économiques et, plusieurs fois par an, nous faisons le point ensemble sur la situation et les mesures à prendre ou à ne pas prendre sur votre contrat. À chaque fois, nous revenons sur votre objectif d'épargne et nous en tenons compte pour prendre les meilleures décisions possibles ».



Comment prendre rendez-vous ?

Par téléphone au numéro de l'agence, dites « rendez-vous », ou par email



Toutes les coordonnées de votre agence via ce QR Code

Quelles pièces apporter pour un rendez-vous ?

- Carte d'identité, RIB : pour un versement complémentaire, une adhésion ou un rachat
- Justificatif de domicile de moins de 3 mois : pour une adhésion ou un changement d'adresse
- Carte grise/carte vitale : pour un devis auto/santé
- Relevé de situation : pour un devis auto/habitation/santé

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller par email ou téléphone pour préciser les pièces à apporter, notamment pour des opérations plus complexes.

1

RETRAITE : 3 PHASES À PRENDRE EN COMPTE**Avant la retraite : anticiper la baisse de ses revenus avec...**

Selon le Conseil d'orientation des retraites, le niveau de vie des retraités était légèrement supérieur à celui de l'ensemble de la population en 2018 (+2,9 %), mais en 2040 il devrait diminuer pour s'établir entre 90 % et 95 % des revenus des actifs et entre 77 et 86 % en 2070 *. Pour compenser cette réduction programmée des revenus, que vous pouvez estimer avec votre conseiller, les contrats d'épargne retraite supplémentaire comme le Plan d'épargne retraite individuel, l'assurance vie, la Retraite Mutualiste du Combattant ou l'épargne salariale deviennent de plus en plus incontournables. Les records de collecte et d'ouvertures de contrats d'épargne retraite depuis 2021 en témoignent. L'investissement dans l'immobilier aussi reste une valeur sûre : quand le toit sous lequel on vit est payé pendant la vie active, l'approche de la retraite reste aussi plus sereine. Les contrats d'épargne peuvent aussi aider à financer un bien immobilier pour ses vieux jours.

* Source : Rapport annuel du COR – Juin 2021

Le Plan d'épargne retraite individuel (PERI)

Créé pour préparer sa retraite en constituant une épargne longue, le PERI est taillé pour optimiser la performance du placement.

Conditions de sortie : les cas de déblocages anticipés sont plus nombreux que dans les contrats retraite précédents comme le Perp ou le Madelin.

Désensibilisation au risque : à mesure que l'échéance de la retraite approche, les fonds sont de moins en moins soumis à la volatilité des marchés.

Défiscalisation à l'entrée : possible, mais pas obligatoire.

L'épargne salariale

La création du Plan d'épargne retraite collectif (PERCO) nouvelle formule a donné un nouveau souffle à l'épargne salariale. En effet, il permet d'unifier les véhicules de l'épargne salariale et de les coupler avec un plan d'épargne individuel.

Abondements par l'employeur : liés à la participation ou à l'intéressement.

L'assurance vie

L'assurance vie s'adapte à une stratégie à moyen ou long terme. Le tout est d'avoir pensé son projet pour optimiser son placement en fonction de son horizon. En cas d'imprévu, l'épargne reste disponible.

Recueillir une grande diversité de placements : immobilier, actions, obligations... au travers de son fonds en euros ou de ses unités de compte (UC), l'assurance vie est l'outil idéal pour une diversification de l'épargne en son sein.

Versements : le mot « souplesse » revient toujours quand il est question d'assurance vie. Ici, on parle de simplicité des versements, qu'ils soient épisodiques ou programmés.

La Retraite Mutualiste du Combattant

La Retraite Mutualiste du Combattant est réservée aux titulaires de la Carte du Combattant, du Titre de Reconnaissance de la Nation, et aux veufs, veuves et orphelins de tous les « morts pour la France » à titre militaire.

Visibilité : ce contrat offre une sécurité sur les droits à venir, car à chaque versement, la mutuelle garantit à l'épargnant un montant de rente majorée par l'État.

Déduction des versements dans la limite du plafond en vigueur fixé chaque année par l'État.



2

Pendant la retraite : piloter ses revenus selon ses choix de vie avec...

Votre Plan d'épargne retraite individuel et votre contrat d'assurance vie vous permettent de choisir entre une sortie en rente et en capital quand la Retraite Mutualiste du Combattant n'ouvre qu'un droit à la rente. Pour être très schématique, on pourrait dire qu'opter pour la rente permet de limiter la baisse de revenus au passage à la retraite sans préoccupation de gestion, quand le choix du capital permet de piloter son épargne soi-même ou en délégation au-delà de la liquidation de la retraite. Les rachats programmés font figure de compromis entre les deux options : ils permettent de continuer de bénéficier de la capitalisation sur les fonds placés tout en disposant de sommes plus ou moins importantes de façon occasionnelle.

Que vous sortiez en rente, en capital ou en sorties échelonnées, votre marge de manœuvre dépendra des sommes accumulées pendant les années de constitution de l'épargne. Alors comme toujours : plus vous pensez tôt à votre retraite, plus vous pourrez en profiter !

Le Plan d'épargne retraite individuel

Ce contrat retraite ouvre droit à une rente, une sortie en capital ou même un cumul des deux options.

Accessibilité des fonds : après la date de liquidation, et si vous avez opté pour une sortie en capital, vous pouvez disposer de vos fonds comme bon vous semble.

Fiscalité spécifique : pour consulter toutes les conditions de sortie selon votre statut et votre choix (défiscalisations à l'entrée, ou non), rendez-vous sur service-public.fr via ce QR Code.



L'assurance vie

Rien ne sert de choisir dès la souscription entre rente ou capital, décidez à l'approche de votre retraite.

Souplesse absolue : c'est l'un des principaux atouts de l'assurance vie. Vous disposez comme bon vous semble des fonds que vous avez placés.

Fiscalité à la sortie du capital : vous pouvez choisir entre l'intégration des plus-values dans vos revenus et un prélèvement forfaitaire.

Abattement sur les rentes : les rentes sont réintégrées dans les revenus après application d'un abattement en fonction de votre âge.

La Retraite Mutualiste du Combattant

Ce produit de retraite ne permet pas de sortie en capital. En revanche la rente de la Retraite Mutualiste du Combattant bénéficie d'avantages uniques sur le marché. L'État participe à la constitution de votre retraite en majorant chaque part de rente de 12,50 % à 60 %.

Avec défiscalisation : la rente est non imposable (ni impôt sur le revenu, ni prélèvements sociaux) dans la limite d'un plafond de rente fixé chaque année par l'État.

Le régime aliéné : plus adapté à l'optimisation de la rente :

- une rente majorée et valorisée par l'État et renforcée par l'assureur mutualiste avec la participation aux excédents, jusqu'à la fin de votre vie ;
- aucun capital transmissible.

Et après : transmettre son épargne dans les meilleures conditions avec...

3

Profiter de la retraite accumulée ne vous empêche pas de penser à la façon dont votre rente ou votre capital sera transmis.

Savez-vous qu'il existe des alternatives à la transmission d'un capital ? Par exemple, la rente réversible. Il s'agit d'un mécanisme vous permettant de bénéficier du versement d'une rente de votre vivant... et de transmettre cette même rente à la personne de votre choix après votre décès. Les sommes versées dépendront alors de l'âge du bénéficiaire : plus la personne est jeune, plus la rente diminuera. La logique veut donc que la rente réversible soit transmise à son conjoint plutôt qu'à ses enfants.

Et pour toute démarche de transmission, n'oubliez pas qu'en cas de changement de situation personnelle (mariage, divorce, naissance...) ou à intervalle régulier, il est important de vous rapprocher de votre conseiller. Vous pourrez vérifier avec lui que la clause bénéficiaire de votre contrat est toujours à jour. Grâce à cette démarche, les personnes à qui vous souhaitez transmettre vos fonds les recevront à la suite de votre décès.

Le Plan d'épargne retraite individuel

Ce contrat d'épargne retraite ouvre droit à un abattement : en cas de décès de l'assuré après ses 70 ans, après un abattement de 30 500€ pour l'ensemble des contrats souscrits par la même personne, soumission du capital transmis aux droits de succession suivant le lien de parenté existant entre l'assuré et le le bénéficiaire.

L'assurance vie

L'assurance vie offre aussi des abattements, comme les 30 500 € pour l'ensemble des contrats souscrits sur les primes si elles ont été versées à partir des 70 ans de l'assuré puis soumission aux droits de succession suivant le lien de parenté en dehors des intérêts qui eux seront exonérés (article 757 B du code général des impôts).

Les avantages civils du plan d'épargne retraite et de l'assurance vie :

grâce à la clause bénéficiaire, l'épargne transmise répond à d'autres règles que celles de la dévolution successorale, ce qui permet de transmettre les montants que l'on souhaite au bénéficiaire de son choix.



La Retraite Mutualiste du Combattant

Si vous avez opté pour le régime réservé (plutôt que pour le régime aliéné), vous pouvez disposer des avantages suivants :

- une rente viagère
- un capital transmissible à votre décès aux bénéficiaires désignés
- une transmission hors succession, dans les conditions avantageuses de l'assurance vie



Se prémunir contre les arnaques aux placements financiers

Si vous recevez, notamment par email, une offre de placement avec la promesse de revenus immédiats, élevés et garantis... Méfiez-vous, il s'agit très certainement d'une arnaque. Car il n'existe pas de rendement élevé sans risque élevé. L'Autorité des marchés financiers (AMF) alerte les épargnants car les messages frauduleux fleurissent, notamment par email et sur les réseaux sociaux. 3 questions pour mieux comprendre.

1- Quelles sont les arnaques les plus courantes ?

Les propositions venues de sites de trading en ligne qui vous font croire que vous pouvez devenir trader grâce à une formation de quelques jours figurent parmi les arnaques les plus courantes. Ces sites vous font miroiter des rendements exceptionnels grâce au Forex (pour Foreign exchange) qui est un marché non régulé sur lequel s'échangent en flux continu les monnaies du monde entier. Elles vous orientent également vers ce que l'on appelle les « options binaires », c'est-à-dire des instruments de trading qui permettent de spéculer sur l'évolution d'un titre sur quelques minutes ou heures. En cas d'échec, le trader perd 100 % de sa mise de départ.

Autre cas classique (hélas) en matière d'arnaque : les placements atypiques. Terres rares, énergies renouvelables, vignobles... Des sociétés vous proposent des placements censés rapporter des rendements élevés, sans vous annoncer les risques tout aussi importants.

2- Suffit-il de vérifier l'existence de la société dans les registres officiels ?

Il peut arriver qu'un escroc vous contacte pour vous proposer un placement et insiste pour vous faire vérifier la présence de sa société, par exemple, dans l'annuaire www.regafi.fr. Il suffit en fait d'une lettre de différence dans le nom de la société ou de son site internet pour vous tromper et vous faire croire que vous échangez avec la société répertoriée. Méfiance, donc.

3- Quelles sont les arnaques en vogue sur les réseaux sociaux ?

Les arnaques pyramidales font florès sur les réseaux sociaux. Facilitées par la confiance et la proximité entre les membres, ces arnaques fonctionnent sur un mécanisme simple : les premiers investisseurs sont rémunérés grâce à l'argent versé par les nouveaux. La pyramide s'effondre dès qu'il n'y a plus de nouveaux investisseurs. Autre procédé tristement classique : le formulaire de contact que vous avez rempli sans trop y réfléchir après avoir cliqué sur une publicité en ligne. Il permet à une société frauduleuse de vous appeler pour un placement censé être très rémunérateur et sans risque. Ne donnez donc jamais vos coordonnées sur internet sans savoir précisément à qui vous vous adressez.



Promesse de remboursement de fonds : la double peine

Vous avez perdu vos fonds dans une opération de trading hasardeuse ? De faux professionnels de la finance se tiennent à l'affût pour vous proposer de récupérer vos fonds, moyennant paiement. N'en faites rien, il s'agit d'une arnaque.

Les sites de rencontres : gare aux faux comptes

Ils échangent avec vous pendant plusieurs semaines, voire plusieurs mois... puis vous proposent un placement après avoir gagné votre confiance. Ne jamais investir sur les conseils d'une personne que vous n'avez jamais rencontrée, telle est la règle d'or sur ces sites.

Le développement de la finance « à impact »

Le secteur de la finance se mobilise pour lutter contre le changement climatique et l'insertion des personnes éloignées de l'emploi grâce à une nouvelle branche que l'on appelle « la finance à impact ». Elle est réservée pour l'instant aux investisseurs institutionnels comme les acteurs de l'assurance vie. En épargnant via leur fonds en euros, vous agissez par leur intermédiaire en faveur de la transformation juste et durable de l'économie.

« La finance à impact est une stratégie d'investissement ou de financement qui vise à accélérer la transformation juste et durable de l'économie réelle, en apportant une preuve de ses effets bénéfiques. » Telle est la définition formulée par l'organisme *Finance for tomorrow* qui réunit des acteurs privés, publics et institutionnels français désireux de faire de la France une place forte de la finance à impact.

« Pour le secteur financier, cette démarche répond à un réel besoin, comme l'explique un investisseur professionnel ». De la conviction de chefs d'entreprise aux aspirations des candidats, des salariés ou encore des investisseurs... les acteurs de l'économie française poussent les entreprises à évoluer. Et le secteur de la finance peut contribuer à changer les choses en appuyant les entreprises qui ont un impact positif, avec de l'argent bien sûr, mais aussi un accompagnement méthodologique ».

50 %

c'est l'augmentation, sous l'effet de la crise du Covid-19, du déficit d'investissement pour atteindre les objectifs de développement durable de l'ONU (de 2 500 à 3 700 milliards de dollars/an).

Source : OCDE, "Mobilizing institutional investors for financing sustainable development in developing countries"

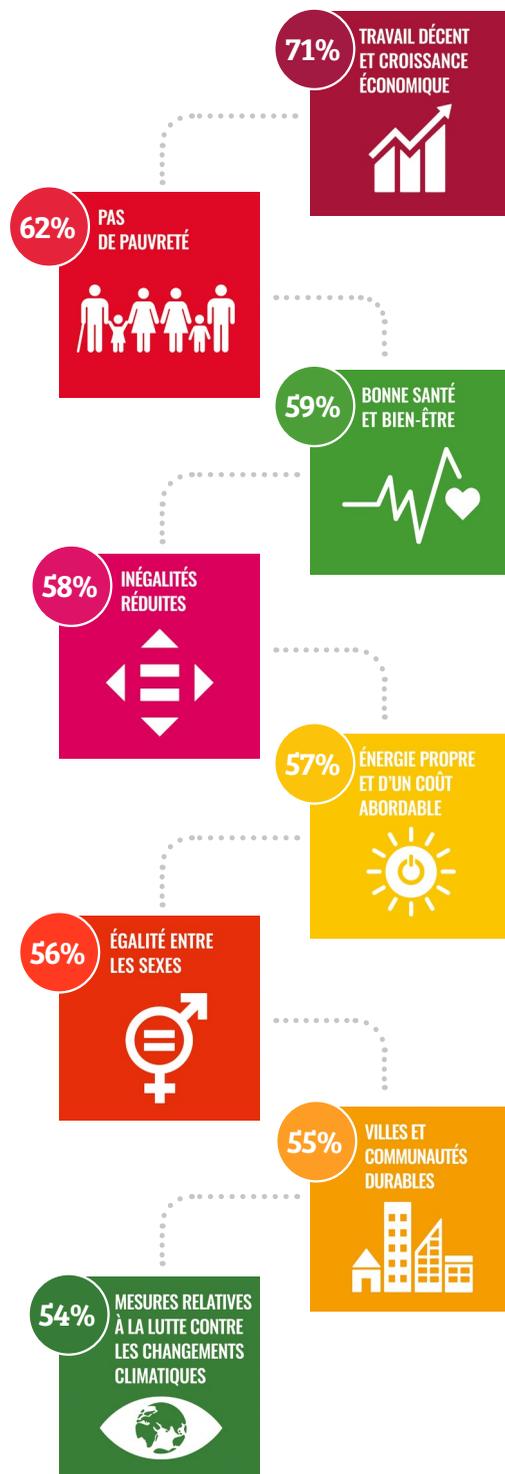
Finance à impact vs ESG : quoi de neuf ?

La Finance à impact vient compléter les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) qui offrent une lecture de l'action des entreprises vis-à-vis de l'environnement et de leurs salariés, partenaires, sous-traitants et clients.

Se réclamer de la finance à impact en tant qu'investisseur, c'est :

- accompagner dans la durée l'entreprise dans laquelle on investit ;
- suivre une méthodologie précise visant à atteindre des objectifs environnementaux et sociaux clairement établis en amont, et mesurer les conséquences positives et négatives de l'activité de l'entreprise ;
- aligner une partie importante de la rémunération des investisseurs à l'atteinte de ces objectifs.

Top 8 des objectifs de développement durable de l'ONU ciblés par les investisseurs à impact



Source : GIIN 2020 Impact Investor Survey

Votre épargne à La France Mutualiste finance l'insertion en France

Votre fonds en euros évolue en permanence pour s'adapter aux évolutions des marchés financiers et répondre aux enjeux éthiques de notre société. C'est dans cette démarche que La France Mutualiste investit dans le fonds à impact Weinberg Capital Partners.

Weinberg Capital Partners s'est engagé dès le début de l'année 2021 dans une série de prises de participations dans des entreprises à vocation sociale et environnementale. Notre mutuelle a contribué à la constitution de l'enveloppe globale d'investissement, et participe au comité consultatif sur les choix des entreprises à suivre. Une approche partenariale propre à la finance à impact. Une belle manière de flécher votre fonds en euros vers une cause, celle de l'insertion par l'emploi et de l'économie circulaire en France. On fait le point sur les premières initiatives soutenues.

■ Residis : faire plus pour ceux qui n'ont plus rien

4 000 personnes hébergées à ce jour avec des femmes battues, des enfants isolés ou encore des réfugiés politiques en attente de traitement d'un dossier... Residis accompagne ceux qui en ont le plus besoin, leur évitant la misère. Car c'est bien ce dont il est question. Au-delà du volet « sauvetage », votre fonds en euros contribue au financement de l'accompagnement des personnes hébergées dans leur réinsertion : installation de bibliothèques, soutien scolaire pour les enfants, aide à l'utilisation des outils numériques ou cours de français. On parle ici de financement « d'actions mesurables, aux bienfaits incalculables ».



©Patrick Gallardin

■ Recyc matelas Europe : insertion et économie circulaire

Créée en mars 2010, Recyc matelas Europe a traité et valorisé plus de 250 000 matelas. Basée en France à Colombes (92), Limay (78) et Mortagne sur Sèvre (85), cette entreprise d'insertion évite l'incinération pure et simple des matériaux. Trop vieux pour nous procurer des nuits paisibles, nos matelas restent utiles pour, par exemple, l'isolation des combles. En plus de participer à l'économie circulaire, Recyc matelas Europe est une entreprise d'insertion. Weinberg Capital Partners l'accompagne dans cette mission en tant que facilitateur avec les entreprises alentours dans le but de favoriser l'emploi. L'entreprise comptabilise plus de 70 % de « sorties positives », c'est-à-dire d'embauches pour un nouvel emploi ou d'entrée dans une nouvelle formation après la mission d'insertion, et ce n'est qu'un début.



©Webforce3

■ Webforce3 : 3 à 6 mois pour l'emploi

50 écoles, des formations intensives aux métiers du numérique, et c'est peu de le dire : en trois à six mois, les personnes dites « hors de l'emploi » qui s'inscrivent au programme sont formées aux métiers du numérique et obtiennent une certification qualifiée par l'État. Ce secteur manque de bras : Webforce3 lui en fournit. Et ce n'est pas tout. En entrant au capital, Weinberg Capital Partners a encouragé le développement des formations liées à la cybersécurité, au codage écoresponsable qui consomme moins ou encore de l'offre de formation en alternance sur deux ans. Après l'intégration en entreprise, les apprenants sont suivis dans une logique de formation continue pour rester au fait des évolutions techniques permanentes dans ce secteur.

D'autres projets à venir

L'accompagnement de 7 autres projets par le fonds à impact Weinberg Capital Partners est d'ores et déjà prévu avec le soutien de La France Mutualiste.

Nos contrats utiles à votre projet immobilier

Du financement de l'acquisition d'un bien immobilier ou de sa construction à la protection de ce dernier en passant par le bon déroulé d'éventuels travaux, vous avez besoin de solutions adaptées à votre projet.



J'achète ou je construis mon logement

Actépargne2

Vous pouvez racheter le capital de ce contrat d'assurance vie multisupport à versements et à retraits libres avec une fiscalité avantageuse pour tout contrat de durée supérieure à 8 ans.

Notre contrat peut aussi servir de garantie pour réduire le coût du crédit.

Certains établissements bancaires peuvent également accepter votre contrat d'assurance vie en lieu et place de l'assurance décès invalidité, ce qui peut être pertinent en cas de coût d'assurance emprunteur élevé.

LFM PER'FORM

Tout en préparant votre retraite, si vous avez besoin de liquidités, vous pouvez bénéficier de la sortie anticipée des capitaux de votre Plan d'épargne retraite individuel. Bien calibrer le niveau de risque en modulant la part d'unités de compte dans les mois qui précèdent.



Je rénove

Actépargne2

En cas de besoin ponctuel d'une somme, une avance limitée à 80 % de l'épargne investie sur le fonds en euros du contrat peut vous être consentie en lieu et place d'un rachat partiel, à rembourser dans les deux ans. Attention de bien anticiper vos capacités de remboursement.

Protection juridique

Cette assurance vous permet d'être épaulé en cas de litige sur les travaux.



Je protège mon foyer

Assurance emprunteur

Elle garantit la prise en charge de tout ou partie des échéances de remboursement ou du capital restant dû d'un crédit en cas notamment de décès, d'invalidité...

Assurance habitation

Elle vous prémunit de tout sinistre et vous apporte une assurance responsabilité civile.

Assurance accidents de la vie

Pour bénéficier d'une prise en charge des frais occasionnés par ces accidents.

Assurance scolaire

Pour couvrir votre enfant en cas d'accident subi ou causé.

Changer d'assurance auto, habitation ou santé pour faire des économies

L'éclairage de Grégoire Malle et Chloe Le Maitre



Conseil d'expert

2022, une année exceptionnelle pour les adhérents qui suivent le plafond



istock.com © PeopleImages

La parution au Journal officiel du vendredi 31 décembre 2021 de la loi de finances pour 2022 précise que la valeur du point de pension militaire d'invalidité passe à 15,05 € au 1^{er} janvier 2022 (article 174). Par conséquent, le plafond majorable de la Retraite Mutualiste du Combattant (RMC) est porté à 1881,25 € au 1^{er} janvier 2022 (soit 43,75 € de plus qu'en 2021). Nous espérons une nouvelle revalorisation du point d'indice au cours du dernier trimestre. Quoi qu'il arrive, l'augmentation de janvier offre de nouvelles opportunités de défiscalisation.

1 ■ Demander à votre conseiller mutualiste ou en agence, la somme à verser pour être au plafond

2 ■ Régler les sommes à défiscaliser

- Par courrier à La France Mutualiste, direction Gestion des adhérents, Tour Pacific, 11-13 cours Valmy - 92977 Paris La Défense Cedex (avant le 16 décembre)
- Par versement en ligne depuis votre espace personnel.



Pour tout savoir sur la marche à suivre pour vos versements en ligne, scannez ce QR Code.

100 € d'essence offerts : prolongement de notre super parrainage

Jusqu'au 31 décembre 2022, faites le plein d'avantages avec notre offre de parrainage : 100 € offerts + 50 € d'abondement sur le contrat du filleul.

Offre soumise à conditions notamment d'investissement en unités de compte comportant un risque de perte en capital. Voir le règlement sur le site ou auprès d'un conseiller.



Pour en bénéficier, contactez votre conseiller ou suivez ce QR CODE

La France Mutualiste vous appelle

Nous avons lancé début 2022 un service de conseil à distance. Notre nouvelle équipe a pour mission de vous appeler si vous n'avez pas été récemment en contact avec un conseiller. Vérification et mise à jour de vos coordonnées, point sur votre situation et sur vos contrats.... Nous vous remercions de réserver à nos conseillers votre meilleur accueil !

La transparence sur nos frais

Retrouvez sur notre site le détail des frais de nos contrats d'assurance vie Actépargne2 et Funépargne, du Plan d'épargne retraite individuel LFM PER'FORM, et de La Retraite Mutualiste du Combattant. Par cet exercice, nous répondons à une demande de transparence exprimée par le marché. Notre objectif : rendre les contrats d'épargne toujours plus compréhensibles et transparents. Et nous sommes fiers de nos frais maîtrisés. Par exemple, nos frais annuels de gestion à hauteur de 0,77 % incluant une garantie plancher en cas de décès, qui restitue au(x) bénéficiaire(s) les sommes nettes investies sur l'ensemble des contrats (LFM PER'FORM jusque 65 ans et Actépargne2 jusque 75 ans).



Rentrée scolaire et protection de nos enfants

La vie scolaire est toujours animée, parfois un peu brusque ou agitée. Protéger nos enfants contre les accidents en cours de récréation et ailleurs est donc un prérequis. Au-delà des accidents corporels ou autre bris de glace, les dangers peuvent être psychologiques avec la présence toujours plus omnipotente des réseaux sociaux dans la vie des jeunes. Le point sur les solutions qu'offre le secteur de l'assurance.



L'assurance scolaire, non obligatoire, mais...

Pour protéger votre enfant contre les dommages causés ou subis à l'école, au collège ou au lycée, c'est l'assurance scolaire qu'il faut souscrire, de manière isolée, ou via votre contrat habitation. Non obligatoire en théorie pour toutes les activités inscrites dans l'emploi du temps de l'élève, elle est impérative si l'enfant fréquente la cantine ou en cas d'activité facultative comme une sortie scolaire, un séjour linguistique ou les activités organisées par la commune après le temps scolaire.

L'assurance scolaire se compose de deux garanties principales : la responsabilité civile qui couvre les dommages causés à l'enfant ; la garantie accident corporel pour les dommages subis, même s'il se blesse lui-même. Elle couvre toute la vie scolaire, y compris les trajets pour se rendre à l'école et en revenir. Il existe enfin des assurances extra-scolaires concernant les activités de loisirs et les périodes de vacances.

De manière générale, adopter une démarche proactive en interrogeant votre enfant sur la vie à l'école semble essentiel. Car si un accident peut advenir à tout moment, les jeux dangereux en augmentent la probabilité. Aussi, si vous remarquez des marques dans le cou, des traces de coup, ou même de façon plus insidieuse du stress ou des troubles du sommeil, réagissez sans tarder.

La protection juridique, pour ne jamais laisser les jeunes face au harcèlement

Le harcèlement en ligne sur les réseaux sociaux est la face cachée des dangers auxquels les élèves peuvent être confrontés. Photos ou vidéos diffusées sur les réseaux sociaux, propos diffamatoires ou insultants... La protection juridique permet d'intervenir pour obtenir réparation. Cette garantie vous donne aussi accès à des informations juridiques en amont de toute procédure, notamment pour trouver une solution à l'amiable. Et si votre enfant est accusé de harcèlement, un avocat mandaté par votre assurance pourra également l'accompagner.

48 %

des enfants de 5 à 10 ans ayant un accident de vélo sont touchés à la tête. Le casque est obligatoire... l'assurance très recommandée.

Source : assurance-prevention.fr

Harcèlement en ligne : comment le signaler ?

Toute personne victime ou témoin d'une situation de cyber-harcèlement est appelée à contacter la police ou la gendarmerie par messagerie instantanée.

Pour y accéder, suivre ce lien : www.service-public.fr/cmi2



Audit énergétique : nouvelle obligation pour les propriétaires de logement



À partir du 1^{er} septembre 2022, toute vente ou location d'un logement appartenant aux classes énergétiques F ou G avec une consommation primaire énergétique de 331 kilowattheures par m² est suspendue à la réalisation d'un audit énergétique. Ce document propose les travaux à réaliser pour améliorer le classement du logement, en une seule fois ou par étapes. Il exprime une recommandation, si bien que les travaux ne sont pas obligatoires pour conclure la vente, mais l'acquéreur sera informé de leur nature. L'objectif final étant d'en finir avec les passoires énergétiques si coûteuses pour les occupants et problématiques en matière de protection de l'environnement.

C'est par le diagnostic de performance énergétique (DPE) que l'on connaît la classe énergétique à laquelle appartient le logement. Il est réalisé par un diagnostiqueur professionnel qui mesure la quantité d'énergie nécessaire et de gaz à effet de serre émis par le logement.



J'ai subi un préjudice médical

Vous estimez être victime d'un préjudice corporel, moral ou matériel suite à la mauvaise qualité de l'accueil ou de soins dans un établissement hospitalier ? Plusieurs recours existent comme la saisine de la commission des usagers de l'établissement ou de la commission de conciliation et d'indemnisation des accidents médicaux... Une protection juridique peut vous aider à suivre la bonne procédure en fonction de votre situation.



Pour en savoir plus sur l'audit énergétique, suivre ce QR code



Je fais des travaux

Si vous ajoutez une pièce, changez de mode de chauffage, construisez une véranda ou creusez une piscine : tenez-en informé votre assureur habitation. Il pourra couvrir votre logement dans sa nouvelle configuration.



Je souhaite donner mon sang

Toute personne majeure âgée de moins de 71 ans, sauf pour les personnes dont le sang est dit « rare », peut donner son sang. Dans tous les cas, l'Établissement français du sang vérifie par un entretien préalable au don qu'il n'y a pas de contre-indication et que vous pesez plus de 50 kilos. Pour en savoir plus : www.service-public.fr, page « don du sang »

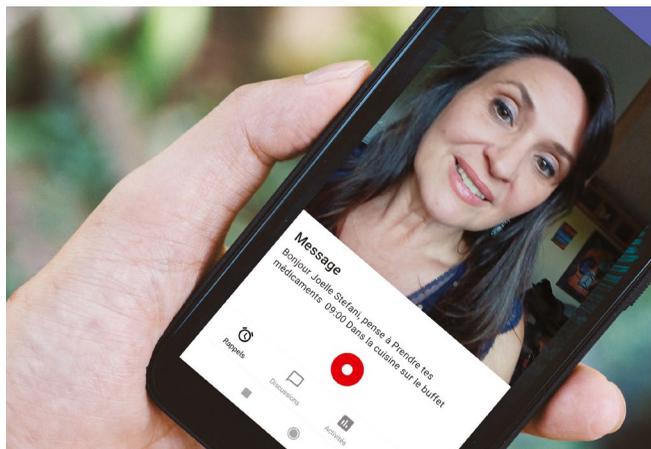


J'ai perdu tous mes points

Vous n'avez plus le droit de conduire... Pour obtenir un nouveau permis, vous devez passer un contrôle médical qui comprend un test psychotechnique, et repasser le code. Si vous aviez votre permis depuis moins de 3 ans, il vous faudra aussi repasser la conduite.

Deux innovations pour vivre le mieux possible, le plus longtemps possible

Tous les pans de l'économie innovent en permanence. De ces mécanismes émergent des progrès bien réels, y compris pour des champs d'activités liés au vieillissement et au maintien à domicile. Focus sur deux innovations.



AMI, l'innovation qui change la vie des aidants

L'application AMI pour « Assistant Mémoriel Interactif » aide les aidants à jouer leur rôle sans être submergés, et stimule les personnes aidées. Derrière cette promesse, on trouve une ergonomie basée sur le rythme circadien, c'est-à-dire sur le besoin de chacun d'être actif le jour et de dormir la nuit pour préserver les fonctions cognitives. AMI-Aidé transforme tout type de tablette (Android ou IOS) en Assistant Mémoriel Interactif pour toute personne souffrant de fragilités. « En envoyant des notifications sous forme de vidéos, l'aidant va accompagner son proche dépendant tout au long de la journée. Prendre ses médicaments, lire le journal, aller chercher le pain, se réveiller le matin et se coucher le soir : ces rendez-vous pré-

servent l'activité de la journée et donc le sommeil de la nuit... tout en maintenant à distance les liens entre les personnes », explique Mehdi Mellouk, ergothérapeute.

Autre aspect de l'application : les appels à décrochage automatique sur la tablette de l'aidé. « Où qu'il soit, quoi qu'il fasse, l'aidant sait que l'aidé pourra répondre à son appel, évitant toute difficulté liée à un manque de mobilité ou à une limite dans l'appréhension de l'outil numérique », précise Cybelle Stefani-Rosé, directrice générale de Les béquilles du cognitif, qui a inventé AMI.

► [Plus d'information sur la solution AMI via ami-space.org](https://ami-space.org)

CETTE FAMILLE, la colocation comme solution pour préserver l'autonomie

« Les gens quittent leur domicile par nécessité et nous rejoignent pour le lien social. » Paul-Alexis Jourden est président de CETTE FAMILLE, jeune société à l'origine d'une innovation majeure en matière d'alternative à l'Ehpad, celle de la colocation entre seniors avec l'accompagnement d'un assistant de vie. « Depuis 2017, nous conseillons les personnes en perte d'autonomie qui recherchent un logement adapté à leurs besoins. Et au fil de nos échanges, nous avons compris que dans de nombreux cas, l'accueil médicalisé n'est pas nécessaire. Ce qui compte, c'est de vivre dans un logement adapté, avec du lien social et une personne plus jeune qui aide au maintien dans l'autonomie. » Depuis 2021, CETTE FAMILLE achète des maisons de famille, les adapte à la vie en collectivité de personnes en perte d'autonomie, et propose des solutions pour 8 colocataires. « Pour chaque colocation, nous constituons une équipe de 6 assistants de vie qui se relaient toutes les 6 ou 8 heures. L'idée est que chacun puisse partager des moments de vie commune tout en gardant son intimité quand il le souhaite », précise le fondateur. Déjà 21 maisons ont été ouvertes en France, et ce n'est qu'un début puisqu'une centaine devraient être aménagées dès fin 2023.



©CetteFamille

► [L'aventure vous intéresse ? Vous connaissez ou possédez un bien immobilier qui pourrait être adapté au modèle de colocation de CETTE FAMILLE ? Faites-vous connaître sur le site www.cettefamille.com](https://www.cettefamille.com)

“ Notre idée folle à l'origine du Puy du Fou : **Monter un spectacle en plein air dans un coin perdu du bocage vendéen.** ”



Laurent Albert, directeur général du Puy du Fou et heureux bénévole

© DR

Bénévole depuis la création du Puy du Fou il y a 45 ans et depuis 20 ans directeur général, Laurent Albert a su garder son enthousiasme des débuts et participe au succès impressionnant du parc vendéen de renommée internationale. Un parcours personnel qui s'inscrit dans l'histoire d'un projet de passionnés.

L'histoire d'un rêve devenu réalité grâce aux bénévoles

Ils avaient tout pour échouer : ni argent, ni moyens, ni savoir-faire, simplement des idées et un rêve fou, celui de magnifier l'Histoire de France et de la Vendée dans un coin perdu du bocage vendéen. À l'origine, Philippe de Villiers, et très rapidement une association. « *Ceux que l'on appelle aujourd'hui les Puyfolais sont des bénévoles qui partagent un même amour de leur territoire, cette Vendée oubliée dont l'histoire palpite encore dans les ruines du château du Puy du Fou* », explique le directeur général pour qui la complémentarité entre les volontaires et les salariés est l'un des fondements de la réussite de ce parc si éloigné des standards du genre.

Des anecdotes à n'en plus finir

Lors de l'été 1978, Laurent Albert découvre le premier spectacle sons et lumières devant le lac du château du XII^{ème} siècle

dit du « Puy du Fou », à tout juste 15 km de chez lui. « *Je n'avais que 17 ans, et je me suis engagé dans l'association fondée cette année-là et qui progressivement monta un vrai spectacle, ouvrit un parc, créa des spectacles quotidiens et même lança une cité nocturne* », se souvient-il. Des souvenirs, il n'en manque pas : des premiers gradins qui s'enfonçaient dans la boue et qu'il fallait hisser chaque matin, aux premiers éclairages bricolés dans des bidons remplis de cire venue de Lourdes. « *C'est le récit d'un groupe d'amis qui, 45 ans plus tard, sont encore présents pour beaucoup* ».

Techniques de pointe et formation : l'art de la transmission

Bénévole et salarié, Laurent Albert se passionne depuis le début pour cette aventure hors du commun, qui fait du Puy du Fou une référence mondiale par son savoir-faire technique. Il nous partage des souvenirs inédits, comme les réunions de travail avec les organisateurs des Jeux olympiques, le velum du stadium qui est un prototype unique au monde construit en partenariat avec Dassault Systèmes... Au-delà de cette avalanche de souvenirs, Laurent Albert insiste sur l'un des plus grands succès de l'aventure : la transmission des savoir-faire par la formation des jeunes, autant pour des raisons artistiques que pour « passer le flambeau » à ceux qui lui succéderont.

Une réussite humaine ouverte à tous

Laurent Albert participe aussi au développement désormais international du Puy du Fou, qui s'étend en Espagne, en Angleterre, aux Pays-Bas, bientôt à Shanghai et peut-être même chez les Cherokee du Tennessee. « *Quand on sait raconter l'Histoire de France et utiliser notre technologie, ensuite on le transpose sur l'histoire des hommes et des femmes qui ont vécu dans le pays* » raconte-t-il pour expliquer le succès du parc de Tolède sur l'Histoire espagnole. Entre bénévolat passionné et rigueur professionnelle, il fait partie de ces nombreux salariés-bénévoles qui s'engagent dans une logique de « don de soi », pour faire vivre un parc unique au monde où l'Histoire prend vie devant vous. Un lieu où, vraiment, « les émotions sont éternelles ».

“ Ceux que l'on appelle aujourd'hui les Puyfolais sont des bénévoles qui partagent un même amour de leur territoire. ”



Retraite Mutualiste du Combattant

Contrat individuel de rente viagère différée

DU 1^{ER} SEPTEMBRE AU 30 NOVEMBRE 2022

N'attendez pas la fin de l'année...

-50%

sur les frais de vos versements complémentaires*

C'est le moment de verser !

Nouveau plafond majorable au 1^{er} janvier 2022 : 1 881,25€

L'assurance d'un esprit de famille



la France
Mutualiste

www.lafrancemutualiste.fr

*Offre de réduction de 50% sur les frais sur versements prévus au règlement mutualiste du contrat valable du 1^{er} septembre 2022 au 30 novembre 2022 pour tout versement complémentaire, date d'envoi de la demande complète au siège de La France Mutualiste, le cachet de la poste faisant foi. Les frais sur versement de 2,10% au maximum, indiqués au sein du règlement mutualiste du contrat souscrit, s'appliqueront pour tout versement effectué après l'arrêt de cette offre. Cette offre est non cumulable avec toute offre en cours et pourra être interrompue par La France Mutualiste à tout moment.

La France Mutualiste - Mutuelle nationale de retraite et d'épargne soumise aux dispositions du Livre II du Code de la mutualité. Immatriculée au répertoire SIRENE sous le n° SIREN 775 691 132 - Tour Pacific - 11-13 cours Valmy - 92977 Paris La Défense Cedex - Tél 01 40 53 78 00 (prix d'un appel local).