

La France Mutualiste & VOUS

Le magazine de vos questions d'argent

TAUX

VOTRE ÉPARGNE

Un fonds en euros,
c'est quoi ?



À VOUS DE JOUER

Un quiz pour
vous tester sur
la diversification des
investissements



À VOS CÔTÉS

Comment protéger
son conjoint
tout en préservant
ses enfants ?

TRANSMISSION

DONNEZ COMME VOUS VOULEZ

La donation est un levier
pertinent pour faire circuler
l'épargne en la réinjectant
dans l'économie.
On vous dit tout !



À LA LOUPE

CAS PATRIMONIAL

Jacques et
l'optimisation de son
épargne retraite



SUR LE TERRAIN

À Bayonne, la
dynamique locale
s'amplifie

sommaire



4 Météo éco

Votre rubrique conjoncturelle revient sur les dernières données macro-économiques qui concernent votre épargne.



6 Votre épargne

Un fonds en euros, c'est quoi ?



12 À vos côtés

Comment protéger son conjoint tout en préservant ses enfants ?



14 À la une

La question n'est pas seulement à qui donner, mais aussi comment donner.



20 À vous de jouer

La diversification, ça vous parle ?



22 Sur le terrain

À Bayonne, la dynamique locale s'amplifie.



26 Votre mutuelle

L'année 2026 commence fort avec l'élection de vos 150 délégués. À vos votes !

Mars 2026 - n° 91

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 SIREN sous le n° SIREN 775 691 132. Directeur de la publication : Dominique Burlett, président - Directeur de la rédaction : Isabelle Le Bot, directrice générale - Rédacteur en chef : Gilles Bouly de Lesdain - Comité éditorial : Christophe Candellier, Nicolas Flambeaux, Magali Gloire-Savalle, Céline Jacquier, David Lombard, Madeleine-Sophie Mattiato, Maëva Petiot, Sarah Portnoï, Joa Scetbon, Baptiste Yon - Réalisation graphique du magazine : Studio Babies - Secrétariat de rédaction : Judith Léviton - Impression : AGIR GRAPHIC, ZI Des Touches, 96 boulevard Henri-Becquerel, 53022 Laval - Dépôt légal à parution : ISSN 1771-8031 - Numéro CPPAP 1129 M 07058 - Crédit couverture : illustration ©Bulma/Colagene, photo ©Getty Images/Carlos Sanchez Pereyra. Prix au numéro : 0,30 €.

En ajout, un encart sur les dispositions de donation et un courrier d'accompagnement.

Où il est question d'argent et de sens

Épargner, anticiper l'avenir, protéger sa famille, préparer sa retraite, envisager de transmettre... Les questions d'argent sont propres à chacun, en fonction de sa situation, et ce magazine est là, plus que jamais, pour y répondre.

Il est cependant un point commun entre nous tous : nous bénéficions, notre épargne bénéficie, des avantages du modèle mutualiste. Le premier de ces avantages est que La France Mutualiste vous appartient. Elle n'a pas d'actionnaire à rémunérer et peut donc vous offrir des rendements supérieurs à ceux des banques sur son fonds en euros (lire pages 8 et 9 « Les recettes de La France Mutualiste » sur ce sujet).

Mais ce qui fait vraiment la différence pour moi, ancien colonel de l'armée de terre, c'est l'engagement. Il est au centre du système mutualiste et le cœur battant de La France Mutualiste.

Je veux parler de l'engagement de nos 280 adhérents s'impliquant bénévolement dans les différentes régions de France pour faire rayonner notre mutuelle.

« Le modèle mutualiste est vertueux, pour le bénéfice de tous »

Je veux parler aussi de nos choix financiers et de nos investissements éthiques qui donnent du sens à notre épargne et contribuent à l'économie.

Je veux parler encore de nos équipes engagées sur le terrain pour mieux vous conseiller de manière personnalisée, prêtes à vous rappeler ou à se déplacer pour vous rencontrer, sans oublier nos équipes de gestion qui vous accompagnent tout au long de la vie de votre contrat.

Je veux parler enfin de nos engagements sociaux, nationaux et locaux, qui financent des projets solidaires, que ce soit en faveur de la communauté défense-sécurité, pour transmettre la mémoire aux jeunes générations (lire page 22) ou pour soutenir des initiatives locales.

Et puis, nous fonctionnons de manière démocratique. Les délégués que vous allez bientôt élire participent à la gouvernance de la mutuelle lors de l'assemblée générale.

Vous l'aurez compris, le modèle mutualiste est vertueux. Il entretient le bien commun pour le bénéfice de tous. Un modèle d'avenir et durable pour votre épargne, soyez-en sûrs ! ■

Dominique Burlett,
président de La France Mutualiste



@Philippe Barbosa

LA MUTUELLE ET VOUS

Appel à candidatures au conseil d'administration de votre mutuelle

La prochaine assemblée générale, prévue le mercredi 10 juin 2026 à Nancy, sera appelée à renouveler la moitié des membres du conseil d'administration, soit 9 postes.

Les candidatures doivent être reçues au plus tard le jeudi 30 mars 2026.

Consultez le site de la mutuelle pour prendre connaissance des conditions et des modalités de candidature.



Chiffres récoltés
le 28/01/2026

La donnée du trimestre

1,20 \$

L'euro a dépassé ce niveau pour la première fois depuis mai 2011. C'est le signe d'une chute du dollar face à la monnaie européenne... Révélatrice d'une nouvelle donne dans le commerce international ?

Source : Les Echos

Entre incertitude et résilience

Par **Philippe Crevel**,
directeur général du Cercle de l'épargne



En ce début d'année 2026, dans un contexte marqué par les incertitudes géopolitiques, l'once d'or a battu de nouveaux records en franchissant la barre symbolique des 5000 dollars. Pour autant, l'économie résiste.

En France, le PIB devrait progresser d'environ 1% en 2026, comme en 2025. L'adoption du budget, après de longues et âpres discussions, a contribué à une légère détente des taux obligataires. Le taux des obligations assimilables du Trésor (OAT) à dix ans est ainsi revenu à 3,4 %, après avoir dépassé 3,6 % à la fin de l'année dernière. L'inflation, de son côté, semble avoir atteint un point bas en 2025, à 0,9 %.

Les Français continuent d'épargner beaucoup, mais différemment. En 2025, selon l'Insee, ils ont mis de côté plus de 18 % de leurs revenus. Ils ont délaissé l'épargne réglementée au profit de l'assurance vie et des plans d'épargne retraite, soutenus par la compétitivité des fonds en euros et la bonne tenue des marchés financiers. Le CAC 40 a ainsi battu, en fin d'année, son record de mai 2024. À l'inverse, le taux du Livret A est passé en un an de 3 % à 1,5 %. Certes, le taux des plans d'épargne logement ouverts depuis le 1^{er} janvier 2026 est passé à 2 % mais, net de prélèvements fiscaux et sociaux, il se limite à 1,4 %.

Indicateurs macro-économiques



Augmentation
des prix à la
consommation
sur un an en
décembre 2025 :

Source : Insee

+0,8%

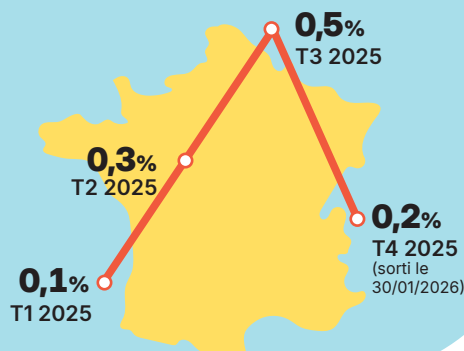
Taux de chômage en France métropolitaine

Source : Bloomberg

7,7% vs **7,3%**
T4 2025 T4 2024

Progression du PIB en France sur 1 an

Source : Bloomberg



2%

Les plans d'épargne logement (PEL) ouverts **depuis le 1^{er} janvier 2026** offrent un taux d'intérêt à 2 %, contre seulement 1,75 % pour ceux ouverts l'année dernière. À noter : pour les PEL ouverts après mars 2011, la durée est de 15 années maximum. Passé ce délai, le plan est transformé en livret bancaire fiscalisé.

Source : Ministère de l'Économie – 09/01/2026

Valeurs à suivre

Rendement sur le Livret A*

Source : service-public.fr

+1,5%

*Modification effective au 01/02/2026

« Taux du marché » des prêts immobiliers sur 20 ans

Source : Baromètre Empruntis 28/01/2026

3,40%

Valeur du S&P 500 aux États-Unis sur un an glissant

Source : Bloomberg, du 31 janvier 2025 au 31 décembre 2025



Valeur du CAC 40 en France sur un an glissant

Source : Bloomberg, du 31 janvier 2025 au 31 décembre 2025



1^{er} janvier 2026

C'est la date depuis laquelle toute donation entre particuliers doit obligatoirement être déclarée en ligne, sur impots.gouv.fr. Le site permet aussi le télépaiement d'éventuels droits de donation. Sont concernés **les biens de valeur** (bijoux, œuvres d'art, véhicules...), **les actions**, et **les dons financiers**, à l'exception des petites sommes offertes en famille dans le cadre du présent d'usage, pour un anniversaire, Noël ou un mariage par exemple.

Source : Ministère de l'Économie – 5/12/2025

Est-ce que l'on dit « PERIN » pour « plan d'État pour la réindustrialisation » ? Réponse sur l'appli Flouze ;) Disponible au téléchargement sur Android et Apple

la question
Flouze



0,9%

Après une année 2025 à +0,7 %, freinée par les mesures commerciales américaines et le climat d'instabilité, la croissance française pourrait atteindre +0,9 % en 2026. C'est en tout cas le scénario espéré par la direction générale du Trésor et l'Insee, qui tablent sur une reprise de la demande intérieure et de l'investissement privé, sur fond de dissipation des incertitudes domestiques et de détente des conditions de financement.

Source : Ministère de l'Économie – 15/10/2025 et Insee – 30/01/2026

+de 5 500 \$

C'est le plafond historique brièvement atteint par l'once d'or, fin janvier 2026, avant de dévisser de plus de 10 % les jours suivants. Une volatilité inédite pour cette valeur refuge ! À l'envolée, née d'une volonté des investisseurs de réduire leur exposition au dollar sur fond de tensions géopolitiques, a succédé une correction brutale après la désignation à la tête de Réserve fédérale américaine d'un nouveau président jugé plutôt rassurant par les marchés. Une chose est sûre, le métal jaune restera une valeur à surveiller en 2026 !

Source : Le Monde – 03/02/2026

LEXIQUE

La clause bénéficiaire démembrée

Elle consiste à séparer juridiquement deux attributs de la propriété : l'usufruit d'un côté, et la nue-propriété de l'autre. Dans le cadre d'une assurance vie, l'usufruitier reçoit le capital et les intérêts.



Donation au dernier vivant

Ce type de donation entre époux consiste, comme son nom l'indique, à protéger son conjoint en cas de décès pour majorer sa part d'héritage.



Unité de compte

Une unité de compte (UC) est un support d'investissement intégré aux contrats d'assurance vie et aux plans d'épargne retraite individuels.

INVESTISSEMENT

Un fonds euros c'est quoi ?



© Getty Images Wongmbatuloyo

Imaginez un placement qui **protège votre capital** quoi qu'il arrive tout en fructifiant, année après année.

C'est exactement ce que propose **le fonds en euros** d'une assurance vie.

Derrière ce produit financier que possèdent des millions de Français se cache un mécanisme que peu de gens comprennent vraiment. Comment votre argent est-il garanti ? Pourquoi les intérêts ne peuvent-ils jamais disparaître ? Quels actifs composent ce placement ? Plongée dans les coulisses du fonds en euros.



Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi on parle de « fonds en euros » ? Derrière ce nom, il y a une proposition simple et attractive : votre épargne investie dans ce fonds reste libellée en euros, du premier au dernier jour. Contrairement aux unités de compte (actions, OPCVM) dont la valeur fluctue au gré des marchés, ici, un euro placé reste au minimum un euro, hors frais de gestion du contrat, auquel s'ajoutent des intérêts, année après année.

Un capital garanti

L'atout premier d'un fonds en euros est la garantie du capital : si vous versez 1 000 euros aujourd'hui, vous avez la certitude de recouvrer au minimum cette somme, hors frais de gestion, majorée des intérêts accumulés, bruts de prélèvements sociaux et fiscaux. Pendant que les marchés boursiers montent et descendent, votre fonds en euros avance sans jamais reculer !

L'assureur s'engage juridiquement. Pour tenir cette promesse, il constitue des « provisions mathématiques », sorte de coffre-fort réglementé où est placé exactement l'équivalent de ce qui vous est dû. Un gendarme veille au grain : l'ACPR (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution) vérifie en permanence la capacité des assureurs à honorer leurs engagements même en cas de crise, notamment en contraignant les assureurs à respecter un *ratio de solvabilité*.

Et moi alors ?

« Fonds en euros ou unités de compte, comment répartir mon épargne ? »

La question revient sans cesse : faut-il tout mettre en fonds en euros ou prendre plus de risques avec les unités de compte ?

Trois facteurs sont à considérer : votre profil de risque, votre horizon de placement et vos objectifs.

Si vous dormez mal la nuit lorsque les marchés sont à la baisse ou si vous devez sécuriser votre épargne dans le cadre d'un projet particulier, il est alors judicieux de privilégier une forte proportion de fonds en euros (75 à 100 %).

Si au contraire, vous êtes jeune avec un horizon de placement long, serein en cas de baisse des marchés, alors vous pouvez opter pour une allocation plus dynamique : 25 à 50 % de fonds en euros, le reste en unités de compte. Le temps joue alors pour vous et lisse les performances.

L'important est d'adapter votre allocation à votre sensibilité et à vos projets.

Parlez-en à votre conseiller !

Comment se crée la performance d'un fonds en euros ?

La recette d'un fonds en euros repose sur un équilibre subtil entre différents ingrédients. Et chaque assureur crée son propre mélange !

• **La base solide.** Les obligations composent la base essentielle et solide du fonds. Il s'agit de prêts accordés à des États (France, Allemagne, etc.) ou à de grandes entreprises. Les emprunteurs versent des intérêts, exactement comme vous payez des intérêts sur un crédit immobilier. Ces versements constituent le socle du rendement du fonds.

• **L'ancrage stable.** Autre ingrédient participant à la robustesse du fonds : les biens immobiliers détenus par l'assureur. Ces actifs génèrent des revenus locatifs stables et indexés sur l'inflation.

• **L'ingrédient croissance.** Pour dynamiser le rendement d'un fonds, les assureurs ajoutent une petite dose d'actions et d'actifs alternatifs.

• **La réserve en liquidités.** Enfin, un fonds en euros comporte également des instruments financiers à court terme, « l'actif monétaire », qui sont des titres peu risqués et rapidement convertibles en liquidités. Cette composition d'actifs, ou **allocation d'actifs**, permet à l'assureur de verser à l'assuré un rendement stable, même quand les marchés traversent des turbulences.

Bénéfices réalisés : de l'assureur à l'assuré

Chaque année, l'assureur a l'obligation de redistribuer aux épargnants au minimum 85 % de des bénéfices financiers générés sous forme de taux de revalorisation. Les 15 % restants peuvent alimenter les fonds propres de l'assureur.

Les plus-values latentes

Lorsque la valeur d'une obligation ou d'un immeuble augmente sans être vendu, cette plus-value reste « en réserve ». L'assureur peut ainsi lisser les performances dans le temps : les années difficiles, il utilise une partie de ces réserves pour maintenir un rendement attractif.

L'effet cliquet : des gains définitivement acquis

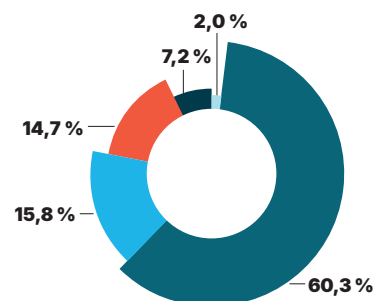
Une des particularités d'un fonds en euros réside dans l'effet « cliquet ». Chaque année, les intérêts versés viennent s'ajouter automatiquement et définitivement à votre capital. Ils sont « cliquetés », autrement dit verrouillés ! Ce mécanisme crée un effet cumulatif protecteur : vos gains ne peuvent jamais être effacés par une mauvaise année. C'est là une différence fondamentale avec un placement en actions, où la valeur de votre portefeuille peut varier à la hausse ou à la baisse. ■

CHIFFRÉ

FONDS EN EUROS, FONDS COMPOSÉ

Un fonds en euros est majoritairement composé d'obligations, complété par de l'immobilier, des actions et du monétaire. Chaque assureur dose ces ingrédients selon sa stratégie.

Répartition des classes d'actifs au sein du fonds en euros de La France Mutualiste 2025



PRODUITS DE TAUX

41,9 %	Obligations d'entreprises
11,3 %	Obligations d'État et d'entités publiques
4,0 %	Dettes non cotées
1,6 %	Obligations convertibles
1,5 %	Dépôts à terme long

ACTIONS

13,0 %	Actions cotées
2,8 %	Private Equity

IMMOBILIER

PARTICIPATION

MONÉTAIRE

RENDEMENT 2025

Les recettes de La France Mutualiste

En 2025, le rendement du fonds en euros de La France Mutualiste s'établit à 3,5 %* pour son contrat d'assurance vie Actépargne2, à 4 %* pour son plan d'épargne retraite individuel (PERIN) LFM PER'FORM, et à 4,30 %** pour la Retraite mutualiste du combattant (RMC). Et cela, sans puiser dans les réserves. **À noter que les rendements passés ne préjugent pas des rendements à venir. On vous donne nos quatre ingrédients.**

Le fonds en euros de La France Mutualiste affiche une composition originale. Les obligations constituent 64,5 % du portefeuille, mais les 35 % restants et notre gestion active font sa spécificité.

① L'immobilier, un pilier historique

Avec 14,7 % d'immobilier contre 5 à 15 % en moyenne sur le marché, La France Mutualiste dispose d'un matelas de sécurité exceptionnel. En pratique, la mutuelle détient de longue date quelque 2 600 logements dans lesquels vivent 5 000 personnes. Situés dans le centre et l'ouest parisien, ils ont pris considérablement de valeur au cours des dernières années. Par ailleurs, l'immobilier présente l'avantage d'offrir une stabilité de revenus au travers des loyers perçus.

② Les actions, oser davantage grâce à notre solidité financière

Avec 15,8 % d'actions, la France Mutualiste peut se permettre une allocation dynamique en raison d'un ratio de solvabilité de plus de 250 % (donnée de 2024). Cette solidité financière donne à la mutuelle une marge de manœuvre importante pour

rechercher des rendements élevés tout en protégeant ses adhérents.

③ Une stratégie obligataire payante

En 2024 et début 2025, profitant de taux obligataires au plus haut depuis quinze ans, la mutuelle a massivement investi. Environ 1 milliard d'euros dans des obligations offrant plus de 4 % de rendement annuel. Ces obligations continueront de verser ces intérêts pendant cinq à dix ans, même si les taux de marché baissent entre-temps. Une gestion opportuniste qui sécurise les performances futures du fonds, indépendamment des cycles économiques à venir.

④ Une finance durable en action

La mutuelle investit dans les entreprises européennes qui favorisent la préservation des écosystèmes. Parmi les projets concrets financés : Keon, premier producteur indépendant de biométhane en France, qui transforme des déchets agricoles en énergie renouvelable. Une finance qui allie performance et impact positif réserves. À noter que les rendements passés ne préjugent pas des rendements à venir. ■

CHIFFRÉ

100 M€

LA DÉFENSE, UN SECTEUR STRATÉGIQUE

Fidèle à son histoire liée au monde militaire, en 2025, La France Mutualiste a augmenté ses investissements dans le domaine de la défense de 30 millions d'euros (avec un fonds dédié au financement de la base industrielle et technologique de défense), pour un total de 150 millions d'euros. Ces financements, strictement encadrés par des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG), soutiennent des PME et ETI innovantes en France et en Europe (drones, cybersécurité, spatial) essentielles à notre souveraineté industrielle. Un engagement qui contribue aussi à la performance de votre épargne.



© Designed by Freepik

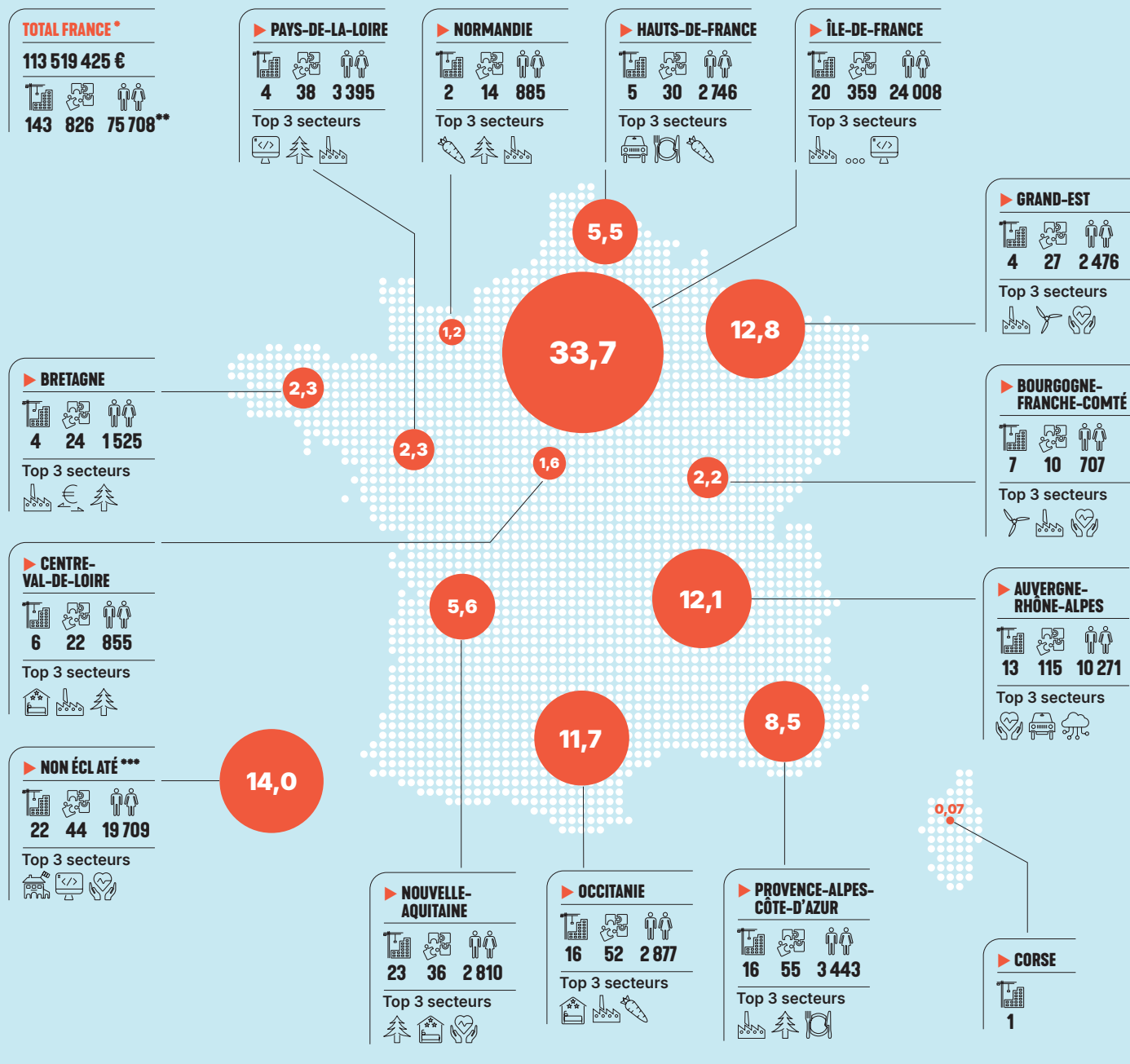
* Taux net de frais de gestion et brut de prélèvements sociaux et fiscaux du fonds en euros du contrat.

** Les rentes constituées avec un taux technique inférieur à 4,30 % sont revalorisées sous la forme d'une participation aux excédents.

INVESTISSEMENTS NON COTÉS

Votre contribution collective à l'économie réelle

Au travers du fonds en euros de la mutuelle, vous contribuez au développement d'entreprises locales, **près de chez vous.**



SECTEURS

Agroalimentaire

Énergies renouvelables

Industrie

Services financiers

Biens de consommation courante⁽¹⁾

Environnement

Santé

Technologie

Biens de consommation discrétionnaire⁽²⁾

Hôtellerie

Services aux collectivités

Technologies de l'information

Autres



© Designed by Freepik, upklyak

Fiche familiale

PÈRE

Jacques,
60 ans,
divorcé
consultant
en gestion



ENFANTS

Élodie,
35 ans



Olivier,
32 ans



Photographie du patrimoine du Jacques :

- > Patrimoine immobilier :
680 000 euros
- > Assurance vie :
260 000 euros
- > Livret A, PEL,
comptes épargnes... :
45 000 euros.



Plans d'épargne retraite :

1 contrat Préfon
(15 203 points acquis,
correspondant à une rente viagère
annuelle de 1 508 euros pour
une valeur de transfert du contrat
de 25 384 euros),

1 contrat Madelin
(79 653 euros de capital, qui doit
se transformer en une rente viagère
annuelle de 2 548 euros aux 64 ans
du souscripteur).



Taux d'imposition sur le revenu : 30 %

Jacques est encore en activité
et prépare sa retraite.

CAS PATRIMONIAL

JACQUES ET L'OPTIMISATION DE SON ÉPARGNE RETRAITE

Jacques dispose de **deux contrats d'épargne retraite**, souscrits au fil de sa carrière : un contrat Préfon du temps où il exerçait dans la fonction publique et, plus récemment, un contrat Madelin. Depuis 2019, ces contrats ne sont plus commercialisés en l'état et ont été remplacés à la vente par un contrat de plan d'épargne retraite individuel (**PERIN**). Jacques a-t-il intérêt à réorganiser ses contrats ? Et si oui, comment ? Avant de prendre toute décision, une analyse complète des caractéristiques de l'ancien contrat s'avère indispensable, et si possible en compagnie d'un conseiller.

Focus sur les contrats d'épargne retraite

	Préfon	Madelin	PER individuel (PERIN)
	Commercialisation : depuis 1967	Commercialisation : 1994 à 2000	Commercialisation : depuis 2019
PUBLIC	Fonctionnaires et agents publics	Travailleurs non salariés (TNS)	Tous publics
FONCTIONNEMENT	Système par points	Système par capitalisation	Système par capitalisation
	Les cotisations versées sont converties en points. Au moment de la retraite, les points sont convertis en rente.	Les cotisations sont investies et produisent un rendement.	Les cotisations sont investies et produisent un rendement.
SORTIE PRINCIPALE	Rente viagère uniquement	Rente viagère uniquement	Au choix :
	(sauf cas exceptionnels)	(sauf cas exceptionnels)	rente et/ ou capital

Le conseil de La France Mutualiste : regrouper les contrats au sein d'un unique PERIN

1

Transformer les deux plans d'épargne retraite de Jacques en un unique plan d'épargne retraite individuel

➤ **Les contrats Préfon et Madelin** ne permettent, en dehors de cas exceptionnels, qu'une sortie en rente. A contrario, le contrat plan d'épargne retraite individuel (PERIN) offre une plus grande flexibilité. L'assuré peut choisir en fonction de ses préférences et projets de recevoir au moment de la retraite une rente viagère et/ou un capital, versé en une ou plusieurs fois... C'est à lui de définir les modalités en fonction de ses préférences.

➤ **En transférant son Madelin vers un PERIN**, Jacques se donne la possibilité de disposer de ses capitaux à sa convenance pendant sa retraite. À noter ici que le transfert des plans d'épargne de Jacques vers un PERIN n'engendre aucun frais en raison de leur ancienneté. Des frais peuvent s'appliquer pour les contrats plus récents.

➤ **Autre avantage**, dans un contrat Préfon, la valeur d'un point peut évoluer chaque année, en général à la hausse ; et le nombre de points acquis dépend de trois paramètres : les versements annuels, le prix d'acquisition d'un point, et d'un coefficient multiplicateur qui diminue plus Jacques avance en âge. Ce système est donc moins favorable à mesure que Jacques approche de la retraite. Dans le cas du PERIN, l'âge n'est pas un facteur pour le rendement du contrat. Seul compte la performance des investissements. Et si Jacques souscrit un contrat PERIN de La France Mutualiste, il bénéficiera des performances de son fonds en euros. ■

2

Optimiser la transmission

➤ **Le plan d'épargne retraite individuel** offre plus de possibilités en matière de transmission. Dans le cas du Madelin, en cas de décès de Jacques, les personnes désignées comme bénéficiaires auraient bénéficiées d'une rente. Avec le PERIN, la transmission en capital est possible. ■

CONSEIL



© IdéeFix Photographie

LYESS SANHADJI,
Conseiller mutualiste à Lyon

« IL FAUT S'INTERROGER RÉGULIÈREMENT SUR LA PERTINENCE DE SES CONTRATS D'ÉPARGNE RETRAITE. »

« J'ai été sollicité par Jacques, qui souhaitait bénéficier de la flexibilité offerte par le plan d'épargne retraite individuel, notamment concernant les modalités de sortie. Après ses recherches, il a identifié La France Mutualiste comme un acteur reconnu en matière de gestion de contrats retraite. Avec l'appui de notre service d'expertise patrimoniale, nous avons analysé ses deux contrats souscrits et nous lui avons recommandé de les regrouper en un unique PERIN. À l'instar de Jacques, il faut s'interroger régulièrement sur la pertinence de nos plans d'épargne retraite. Sont-ils encore adaptés à notre situation, à nos projets ? Sont-ils performants ? Un audit patrimonial peut révéler des opportunités d'optimisation significatives. » ■

à vos côtés

Votre voisin vous conseille d'associer une **clause bénéficiaire démembrée** à votre contrat d'**assurance vie**. Cela peut en effet être un **levier intéressant** pour optimiser votre **stratégie patrimoniale**. Mais sa mise en œuvre est complexe. Petit guide pour utiliser cet outil... et préserver l'harmonie familiale !

5 étapes clés pour protéger son conjoint en préservant ses enfants



LEXIQUE

Usufruit ou quasi-usufruit ?

On parle de quasi-usufruit si l'usufruit porte sur des choses dont on ne peut pas faire usage sans les consommer : *un capital financier, une cave à vin, un stock de pommes* ! Le quasi-usufruitier a le droit de s'en servir, mais à charge de les rendre.



ÉTAPE

1



1. Être au clair avec le concept

Le démembrement permet de diviser la pleine propriété du capital décès du contrat en deux droits distincts : le quasi-usufruit et la nue-propriété. Au décès de l'assuré, le quasi-usufruitier reçoit les fonds et peut en disposer, mais il n'en est pas totalement propriétaire. Il est redevable d'une dette, appelée « créance de restitution », envers le nu-propriétaire. Ce dernier ne récupérera le montant du capital qu'au moment du décès du quasi-usufruitier : la créance de restitution sera déduite de sa succession.

2. Interroger sa stratégie patrimoniale

La clause bénéficiaire démembrée permet de couvrir de nombreuses situations familiales. Elle est souvent utilisée par des couples mariés avec enfants : le conjoint survivant, désigné quasi-usufruitier, est financièrement protégé. Les enfants, nus-propriétaires, bénéficient d'une fiscalité avantageuse lors de la transmission. Mais cette solution peut aussi être utile pour organiser une succession au sein d'une famille recomposée, ou transmettre sur plusieurs générations, en désignant ses enfants quasi-usufruitiers, et ses petits-enfants nus-propriétaires.

ÉTAPE

2



ÉTAPE
4

4. Organiser la relation entre quasi-usufruitiers et nus-proprétaires

L'assuré peut imposer qu'une convention de quasi-usufruit soit mise en place à son décès.

Ce document est à la fois un cadre et une garantie. Il acte l'existence d'une créance de restitution, précise l'étendue du quasi-usufruit et les droits de jouissance du quasi-usufruitier, ses obligations envers les nus-proprétaires et les modalités de suivi du capital. Il est par exemple possible d'y prévoir une indexation de la créance pour que le nu-proprétaire ne subisse pas la dépréciation monétaire. Cette convention est aussi importante pour assurer que cette créance sera bien déduite de la succession du quasi-usufruitier.

ÉTAPE
5

5. Se faire accompagner par des professionnels

Et en premier lieu, par son assureur. Il vérifiera que la clause est opportune, cohérente avec le régime matrimonial de l'assuré et surtout, l'inscrira dans une stratégie patrimoniale globale. L'assureur aidera à la rédaction de la clause en prévoyant notamment toutes les situations possibles – par exemple les conséquences si le quasi-usufruitier décède le premier – en veillant à la précision des formulations juridiques. Enfin, si le quasi-usufruitier et les nus-proprétaires mettent en place une convention de quasi-usufruit, ils devront la faire enregistrer par un notaire.

3. Prévoir de protéger le capital

Pour s'assurer que le quasi-usufruitier jouira raisonnablement des capitaux et protéger les nus-proprétaires du risque de dilapidation, les fonds doivent, selon la loi, être placés ou une caution fournie. Mais s'il souhaite laisser une plus grande liberté au quasi-usufruitier, l'assuré peut le dispenser de ces obligations. C'est à réfléchir, comme il faut réfléchir à la fiscalité. En principe, le paiement des droits est partagé entre le quasi-usufruitier et les nus-proprétaires, mais on peut envisager que le quasi-usufruitier les prenne intégralement à sa charge.

ÉTAPE
3

Et moi alors ?

J'ai 75 ans, des enfants de 45 et 40 ans. Ma seconde épouse a 55 ans. Mettre en place une clause bénéficiaire démembrée, est-ce une bonne idée ?

Dans votre situation, les enfants de votre première union risquent de récupérer leur créance de restitution dans un avenir très éloigné, voire de ne jamais en profiter. Tout dépend donc de vos priorités. D'une manière générale, la mise en place d'une telle clause nécessite une bonne entente familiale, a fortiori dans le cas d'une famille recomposée.



PAS LE TEMPS DE LIRE ?

5

choses
à retenir !

- **Transmettre son patrimoine,** c'est possible !
- **Un transfert de valeurs,** de repères, d'histoire, de culture
- **Une solidarité nationale** et familiale
- **Transmettre pour protéger,** partager, anticiper et construire l'avenir
- **Des outils adaptés** à vos besoins et des règles à respecter



TRANSMISSION

Donnez comme vous voulez

Donner, ce n'est pas donné à tout le monde. Pour transmettre leur patrimoine, certains prennent le parti d'attendre. Les héritiers sauront bien se débrouiller après leur décès...

D'autres font le choix de l'anticipation et préfèrent **transmettre de leur vivant**.

À cet égard, **la donation** est un levier pertinent pour faire circuler l'épargne en la réinjectant dans l'économie, et **investir dans l'avenir**. Pourquoi transmettre ?

Comment transmettre ?

Dans quel cadre fiscal ? Autant de questions auxquelles nous allons répondre dans ce dossier.



E

n 2024, le patrimoine total des Français atteignait près de 15 000 milliards d'euros, selon l'Insee... Si les deux tiers étaient des actifs immobiliers, le patrimoine financier net des ménages s'élevait à 4 986 milliards. D'ici 2040, selon la Fondation Jean-Jaurès, les « boomers », cette génération issue des Trente Glorieuses, vont transmettre pro-

gressivement 9 000 milliards d'euros de patrimoine à leurs descendants. Les plus de 70 ans possèdent en effet environ un quart du patrimoine national.

Gérer la « grande transmission »

Ce phénomène inédit dans notre histoire, que certains appellent la « grande transmission » (lire page 19), révèle une caractéristique majeure de notre société. Aujourd'hui, pour se constituer un patrimoine, l'élément le plus prégnant est l'héritage. Avant le salariat, avant l'entrepreneuriat. Selon le Conseil d'analyse économique (CAE), la part de la fortune héritée atteint 60 % actuellement contre 35 % dans les années 1970. Mais cette « grande transmission » pourrait être l'occasion de rebattre les ———>



→ cartes. Le patrimoine va changer de mains. Avec un écueil de taille : des retraités très âgés transmettant leurs biens à des retraités âgés, la jeunesse profitant à la marge de cette manne. En moyenne, un Français hérite à 50 ans, contre 40 ans en 1980, selon le conseil d'analyse économique. Dans 60 % des cas environ, les transmissions par héritage se font même plus tardivement, à plus de 60 ans. Les jeunes sont le plus souvent exclus de ce mouvement intergénérationnel limité aux liens grands-parents – parents. Pour autant, les « boomers » répondent présent. Ils sont souvent le pivot entre les générations au sein des familles. Chaque année, ils transfèrent entre 30 et 35 milliards d'euros, selon le CAE, pour aider leurs descendants : accès à la propriété, achat auto, financement des études, coups durs, séparations, etc.

Une nouvelle forme d'héritage

Les études le confirment : les transferts intergénérationnels progressent. L'héritage change ainsi de forme, moins post-mortem, davantage distillé au fur et à mesure des étapes de la vie. Pour autant, les

donations, un outil efficace de transmission par anticipation, sont encore rares en France. Seuls 19 % des Français en reçoivent une. Ils sont encore moins nombreux à donner : 8 % seulement en 2024, selon l'Insee ; et plutôt âgés : 74 ans en moyenne en 2023. « *Cependant, la situation évolue, constate Maître Guillaume Deffontaines, notaire à Antony (92). Dans le contexte actuel, marqué par une forme d'instabilité fiscale, la donation est plus que jamais d'actualité. Les Français sont de plus en plus nombreux à vouloir optimiser la gestion de leur patrimoine en anticipant pour limiter la fiscalité successorale.* »

Les raisons du don

Une anticipation pertinente, pour le donateur, celui qui donne, comme pour le donataire, celui qui reçoit. En le faisant de son vivant, le premier peut ainsi optimiser la transmission de son patrimoine, notamment sur le plan fiscal. Transmettre au plus tôt pour réduire le patrimoine taxable lors du décès. Le second, de son côté, peut plus facilement concrétiser un projet de vie, qu'il s'agisse d'investir dans l'achat de sa résidence principale, d'une voiture ou de financer ses études ou son entreprise. On le voit, la donation est un instrument pour mettre l'argent épargné au service de l'économie. L'État encourage d'ailleurs la circulation de l'épargne entre les générations à travers un large panel d'abattements fiscaux (voir page 19). Il fixe aussi une limite, à garder en tête : ces avantages ne se reconstituent que tous les quinze ans.

Sécurisez votre projet

Dès lors, comment passer à l'action ? Transmettre de son vivant la propriété d'un bien, matériel ou immatériel, et bénéficier des abattements fiscaux, doit répondre à un certain nombre de conditions. C'est pourquoi il est fortement recommandé de s'entourer des conseils de spécialistes, qu'il s'agisse d'un conseiller en patrimoine ou de

Il est fortement recommandé de s'entourer des conseils de spécialistes, qu'il s'agisse d'un conseiller en patrimoine ou de votre notaire

votre notaire. « Le rôle du notaire est primordial, poursuit Maître Deffontaines, et s'exprime notamment à travers ses conseils. Nous menons systématiquement une analyse patrimoniale préalable et échangeons avec les parties pour connaître leurs motivations, l'objectif recherché : transmission de liquidités, de biens immobiliers, pour aider ou limiter les droits successoraux, etc. Et, selon les cas, parler de l'opportunité d'effectuer une donation et en déterminer le coût, compte tenu, notamment, de la nature des biens donnés et de la fiscalité applicable. La donation est un acte important. Elle permet de transmettre de son vivant, tout ou partie de son patrimoine, ce qui requiert une parfaite compréhension des enjeux et conséquences, tant pour celui qui donne que pour celui qui reçoit, et un certain formalisme, variable selon les types de donation. À cet égard, le notaire rappellera le cadre juridique et fiscal de l'acte envisagé, sécurisera et garantira la volonté des parties. »

Donnez comme vous voulez

Il existe six types de donation :

- la donation simple, soumise au barème fiscal et aux abattements (somme d'argent, meuble, voiture, œuvre d'art, titre financier, bien immobilier, etc.) ;
- la donation-partage pour répartir son patrimoine entre ses héritiers (enfants, petits-enfants, ou autres) ;
- le don manuel ou familial de sommes d'argent ouvre droit à un abattement de 31 865 € par bénéficiaire, renouvelé tous les quinze ans (le donateur doit avoir moins de 80 ans et le donataire plus de 18 ans) ;
- le démembrement de propriété — la nue-propriété revenant, par exemple, aux enfants et l'usufruit aux parents ;

L'héritage change ainsi de forme, moins post-mortem, davantage distillé au fur et à mesure des étapes de la vie

- les donations graduelles (pour préserver un bien familial sur deux générations) et résiduelles (le premier bénéficiaire peut disposer d'un bien mais doit transmettre ce qu'il en reste à un second) ;
- les donations aux associations.

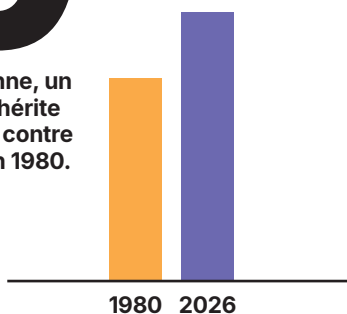
Les chefs d'entreprise, de leur côté, peuvent bénéficier d'un mécanisme fiscal dédié, le « pacte Dutreil ». Il ouvre droit à une exonération de 75 % de la valeur des titres transmis sous conditions de conservation.

Les risques et limites

La donation est un outil précieux qui comporte cependant quelques pièges à éviter. Le premier consiste à croire que cet acte est totalement gratuit. Ce n'est pas le cas. Le principe est clair, l'acte de donation est taxé. Soyez attentif, car ce coût peut être déterminant. Il inclut notamment la taxe de publicité foncière et les honoraires du notaire. Bon à savoir : c'est au donataire, celui qui bénéficie du don, de s'acquitter des droits de donation sur les biens perçus. Mais l'administration fiscale accepte aussi que le donateur règle l'addition sans que cela ne soit assimilé à un don complémentaire. Attention, le paiement se fait en une seule fois au moment du dépôt de la déclaration. Autre particularité, la donation est immédiate et irrévocable : le donateur ne peut revenir sur sa décision (sauf cas exceptionnels). En outre, l'acte nécessite un consentement éclairé, le donateur doit être sain d'esprit et disposer librement de son patrimoine. Enfin, la donation ne peut porter atteinte à la réserve héréditaire. En clair, les héritiers réservataires (les enfants principalement, et le conjoint survivant) disposent de droits minimaux qui doivent être respectés. Autant d'écueils à éviter au risque que la donation, déguisée ou indirecte, soit requalifiée par l'administration fiscale. Avec des pénalités à la clé. ■

50

En moyenne, un Français hérite à 50 ans, contre 40 ans en 1980.



CHIFFRÉ

100
000€TRANSMETTRE HORS
IMPÔT EST POSSIBLE

La loi prévoit des abattements en matière de donation, en fonction du lien de parenté. Chaque parent peut ainsi donner 100 000 € à chaque enfant hors droits de donation. Attention au délai de rappel : vous devrez attendre quinze ans avant de procéder à une nouvelle donation. Réfléchissez à la meilleure stratégie d'optimisation fiscale en fonction de votre volonté (transmettre des liquidités, un bien immobilier, etc.) et commencez tôt. ■



© Getty Images, RUNEER



© Getty Images, Catherine Falls Commercial

REPÈRE

PRENDRE LE POUVOIR
SUR SA SUCCESSION

AVEC CATHERINE ORLHAC,
directrice technique de la Harvest Fidroit Academy

Parler patrimoine
en famille

L'augmentation de l'espérance de vie génère de nouvelles problématiques liées à la gestion de la vieillesse et de la dépendance. « Ces changements amènent les familles à parler plus ouvertement de leur patrimoine. D'autant plus que l'héritage ne joue plus son rôle social. Les jeunes générations sont moins servies, leurs parents héritant de plus en plus tardivement. La "grande transmission" (lire ci-contre) va renforcer ces tendances. »



© DENIS POURCHER

de son vivant, mais en prévoyant des garde-fous. Il est primordial de conserver une part de son épargne pour subvenir aux nouveaux besoins liés au grand âge. À cette aune, la donation est un levier pertinent. »

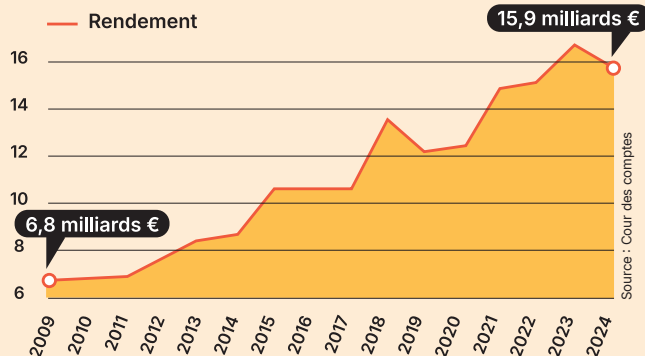
Le saut de génération

La donation redistribue l'épargne vers les générations les plus jeunes. « Les solutions sont nombreuses, adaptées à chaque cas ou presque. Le démembrement de propriété permet à l'usufruitier de conserver des prérogatives politiques sur le bien, notamment les revenus qui en découlent. La donation-partage est aussi transgénérationnelle : elle permet de donner aux petits-enfants en imputant la réserve héréditaire des enfants, avec leur accord. Il est même possible de transmettre sur deux générations successives via la donation graduelle et résiduelle. » De quoi préserver le patrimoine familial. ■

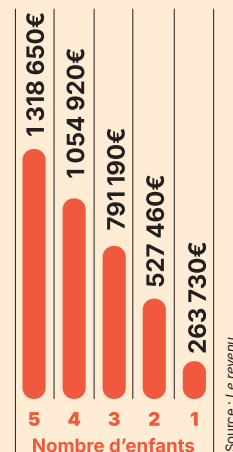
Choisir plutôt que subir

Anticiper la transmission de son patrimoine, c'est choisir et non subir : donner à qui l'on veut, quitte à envisager un saut générationnel, en gratifiant les petits-enfants ou arrière-petits-enfants plutôt que ses enfants qui en ont souvent moins besoin. « Il faut revisiter la notion de transmission et accepter de donner

L'envolée des droits de succession



Depuis 2009, les recettes issues des droits de succession ont plus que doublé, passant de 6,8 milliards d'euros à 15,9 en 2024, selon la Cour des comptes, alors que 87 % des héritages reçus sont inférieurs à 100 000 € (Insee). Cette hausse reflète des évolutions structurelles : l'augmentation du nombre de décès ; l'accroissement de la valeur des actifs, notamment immobiliers ; l'alourdissement des tarifs applicables aux successions en ligne directe (baisse de l'abattement, délai de rappel des donations passé de 10 à 15 ans). ■

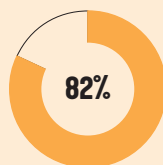


Cumulez les abattements

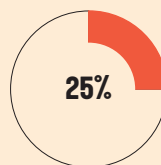
Plus le nombre d'enfants est élevé dans la famille, plus le montant total exonéré de la transmission est important. En cumulant les abattements, un couple peut transmettre, par exemple, jusqu'à 791 190 € s'il a trois enfants, hors impôt : le couple peut transmettre 263 730 € soit $(100\,000\,€ + 31\,865\,€) \times 2$, à chacun de ses enfants. Un levier efficace pour réduire les droits de succession et fluidifier la circulation de l'argent entre générations. ■

9 000 M€

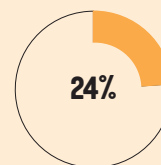
D'ici 2040, la génération des « baby-boomers », nés entre 1943 et 1962, va progressivement s'éteindre. À la clé, plus de 9 000 milliards d'euros de patrimoine vont changer de main. Le plus grand transfert de richesse de l'histoire. ■



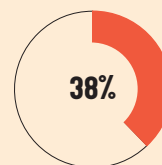
des Français jugent qu'il est important de transmettre un héritage à ses enfants.



estiment qu'ils vont hériter de leurs parents dans le cadre de la grande transmission.



pensent que leurs enfants vont hériter.



ont déjà parlé d'héritage avec leurs enfants ou leurs parents.

(Source : Étude 2026, réalisée par La France Mutualiste et Viavoice, du 2 au 6 janvier auprès d'un échantillon représentatif de la population française de 1000 personnes, âgées de 18 ans et plus.)

On entend beaucoup parler de **diversification de l'épargne**. Sait-on vraiment ce que cela recouvre ? Nous vous proposons de vous tester en tant qu'épargnant et de vérifier si votre vision de l'investissement diversifié est plutôt solide, perfectible ou à revoir.

À vous de jouer !

La diversification, ça vous parle ?

3

Mettre en place une stratégie de diversification de ses placements :

- A** est un processus long et complexe.
- B** suppose de définir au préalable ses objectifs d'horizon de placement et de tolérance au risque.
- C** nécessite d'investir dans plus de quatre actifs différents.



© Getty Images, Stephen Swintek

2

Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier, autrement dit diversifier son épargne...

- A** devrait être le réflexe de tout investisseur avisé pour améliorer et protéger son épargne.
- B** remplace le rôle du conseiller financier.
- C** permet d'obtenir automatiquement les meilleurs rendements du marché.

1

Diversifier son portefeuille d'investissement consiste à :

- A** répartir son épargne sur plusieurs catégories d'actifs, plusieurs zones géographiques et/ou différents horizons temporels.
- B** mixer investissement immobilier et actions dans son portefeuille.
- C** privilégier les placements les plus risqués.

4

Ce qu'on appelle les « actifs réels » regroupe :

- A** les biens qui ont une existence propre : biens immobiliers, or, matières premières...
- B** les actifs financiers.
- C** les actifs financiers et les biens immobiliers.



© Gemini Generated Image

5

Investir dans un fonds de capital investissement (private equity) :

- A** est la meilleure clé d'entrée pour les grands groupes cotés à l'étranger.
- B** doit être la base de tout portefeuille diversifié.
- C** nécessite prudence et conseils avisés.



© Getty Images, Vladimir Venediktov

7

Un portefeuille bien diversifié :

- A** se gère tout seul, même pendant les tempêtes boursières.
- B** doit être revu régulièrement selon la performance de chaque classe d'actifs, les projets de vie de l'épargnant et l'environnement économique.
- C** protège de toute perte, même en période de crise.

6

Les fonds communs de placement (FCP) et les ETF sont :

- A** des outils de diversification instantanée.
- B** inaccessibles à l'épargnant peu expérimenté.
- C** uniquement constitués d'obligations d'état.



EN DIFFÉRÉ DE NOS RÉSEAUX SOCIAUX



C'est quoi, un fonds en euros ?



La France Mutualiste en campagne



3,50 %



Les bonnes réponses : 1 : A / 2 : A / 3 : B / 4 : A / 5 : C / 6 : A / 7 : B

Vous avez tout bon

Bravo, la diversification n'a (presque) plus de secrets pour vous !
Vous avez intégré les fondamentaux d'une stratégie d'investissement équilibrée : variété des actifs, prise en compte du risque, horizon de placement, suivi dans le temps... Vous êtes sur des choix éclairés.

réponses

Pas mal ! De bons réflexes, mais ils peuvent être affinés. Peut-être avec un conseiller ? Celui-ci vous aidera à mieux comprendre certains mécanismes encore un peu flous et à clarifier vos objectifs. Ensemble, vous pourrez transformer ces bonnes bases en une stratégie plus cohérente et mieux adaptée à votre situation.

de 4 bonnes réponses

Il est temps de se pencher sur certains sujets ! La bonne nouvelle, c'est que tout cela s'apprend. Un peu de pédagogie, d'accompagnement par un professionnel, et vous comprendrez très vite les principes de base de la diversification de l'épargne. Un premier pas essentiel pour éviter les mauvaises surprises.

terrain sur le



BIO EXPRESS

JEAN-FRANÇOIS DELBOS, PRÉSIDENT DE COMITÉ MUTUALISTE, a tissé sa carrière dans la sphère militaire puis dans l'intelligence économique.

- **2019** : adhésion à La France Mutualiste
- **2023** : il devient président du comité Pyrénées-Atlantiques (64) / Hautes-Pyrénées (65)
- **2026** : candidat à la fonction de délégué pour les Hautes-Pyrénées (65).

© Photomobile



L'agence est le cœur du réacteur de l'activité locale de la mutuelle.
 À Bayonne comme ailleurs, c'est le lieu de **rencontre de tous les acteurs de proximité de La France Mutualiste**. Conseillers, président de comité, responsable de secteur et adhérents constituent **un écosystème interactif et dynamique**.



À Bayonne, la dynamique locale s'amplifie

Une agence ouverte le samedi

Samia s'occupe des cinq cents adhérents enregistrés à l'agence. Ce chiffre, en hausse constante, est porté par l'ouverture à de nouveaux publics, contribuant au rajeunissement des adhérents.

« Si je m'appuie beaucoup sur la recommandation, je bénéficie aussi de la campagne de publicité qui a boosté la notoriété de la mutuelle, et des articles de la presse spécialisée qui relaient la qualité de nos produits et de nos taux, explique-t-elle. De nouvelles personnes ont poussé la porte de l'agence pour découvrir nos offres. » —————>



© Getty Images, P. Eoche

En ce matin de janvier, depuis la rue, avec sa devanture éclairée, l'agence La France Mutualiste de Bayonne attire le regard. Il est 8 h 30 et, à l'intérieur, l'activité bat son plein. Aux commandes, Samia Couanon, conseillère mutualiste agence. Elle a la responsabilité des lieux depuis septembre 2023. « À l'issue d'un parcours dans les secteurs bancaire et assurance, j'ai accepté la proposition de La France Mutualiste. Le défi m'a intéressé et, surtout, j'ai été convaincue par les valeurs de l'entreprise. Je suis chargée de la gestion de l'agence, de son développement commercial et de son rayonnement, de manière sédentaire. »



© Photomobile

Samia Couanon est le visage de l'implantation locale de la mutuelle à Bayonne.

Les bords
de l'Adour

—> Une opportunité renforcée par l'un des points forts du lieu : son ouverture le samedi matin, jour de marché. De quoi séduire une population active indisponible en semaine. « Travailler le samedi me convient bien. Et puis, j'aime mon métier pour sa forte dimension humaine. Je m'intéresse à la vie des gens en profondeur, je les écoute me parler de leur famille, de leurs activités, etc. Je crée ainsi une relation de confiance qui facilite les discussions liées à leurs projets financiers. Bayonne est une petite ville où tout le monde se connaît, aussi je m'attache à soigner notre réputation en étant la plus réactive possible dans les réponses apportées aux adhérents. Je les accompagne lors d'entretiens à l'agence mais aussi au téléphone pour les aider dans leurs démarches. C'est aussi cette approche qui donne du sens à mon métier. Les valeurs affichées par la mutuelle, chacun peut les retrouver sur le terrain. »

Intégration territoriale et mécénat

Une implantation au cœur du territoire confortée par l'engagement de Jean-François Delbos, président du comité bénévole de La France Mutualiste pour les Pyrénées-



© Photomobile

**« Nous formons
un maillage serré
de bénévoles,
actifs sur le terrain.
C'est ça, l'esprit
de la mutuelle »**

Jean-François Delbos,
président du comité mutualiste 64 - 65

Atlantiques et les Hautes-Pyrénées. Ce matin, il a d'ailleurs fait le déplacement depuis Pau pour un événement, préparé par Samia : le comité remet un chèque de 1000 euros au fonds de dotation du centre hospitalier de la Côte-basque. Dominique Desmay, trésorier du fonds et directeur adjoint du centre, est accompagné par Emmanuelle Pangaud, chargée du mécénat. Autour d'un café et de mignardises, elle détaille la genèse du partenariat : « Je suis adhérente à la mutuelle, et, à l'occasion d'une réunion courant 2025, j'ai évoqué avec Christophe Lairaud, responsable du secteur, notre projet de financer trois vélos électriques afin de faciliter les déplacements des praticiens entre nos différents établissements. Christophe nous a ensuite mis en contact avec Jean-François Delbos qui a accepté de nous soutenir. » En contrepartie, le centre va ouvrir ses portes à la mutuelle. « Nous avons proposé un temps de présence dans nos locaux pour permettre à Christophe Lairaud, une fois par mois, de présenter la mutuelle à nos 5 000 agents, complète Dominique Desmay. Cet engagement est valorisé via une affiche promotionnelle dédiée, l'intégration de La France Mutualiste au sein de notre club des mécènes et sa participation à notre soirée de gala annuelle. L'objectif est de fédérer nos partenaires et de faciliter les échanges autour de valeurs communes. »

Le relais du comité mutualiste

Les discussions vont d'ailleurs bon train entre deux séances photos.

Jean-François Delbos revient sur son rôle, lui qui a contribué à la mise en place de ce partenariat, inscrit dans la durée. « Ce type d'événement fait pleinement partie de mes attributions. J'anime au quotidien l'équipe du comité pour organiser des actions sociales et solidaires de proximité au service de nos adhérents, mais aussi pour faire le lien entre ces derniers et les conseillers. Nous formons un maillage serré de bénévoles, actifs sur le terrain. C'est ça, l'esprit de la mutuelle. » Dans cette optique, le dialogue entre le comité, l'agence et le siège est constant. « Nous échangeons régulièrement avec Samia et Christophe, poursuit

« Les valeurs affichées par la mutuelle, chacun peut les retrouver sur le terrain »

Samia Couanon,
CMA agence de Bayonne

Jean-François Delbos. Chaque début d'année, nous coordonnons nos agendas pour déployer les actions prévues et poser les grands jalons de notre coopération. Nous partageons la même volonté d'élargir notre engagement sur la solidarité et l'intergénérationnel, et de promouvoir notre vision de l'éducation financière. » Le comité organise ainsi tout au long de l'année de nombreux événements de proximité en relation avec les autorités locales, les régiments et unités militaires du secteur ou encore les partenaires civils. « Ces actions s'inscrivent dans le temps long, souligne Jean-François Delbos. Elles me permettent de rencontrer de nombreux adhérents et de tisser au fil du temps mon réseau local. De quoi contribuer à promouvoir et faire rayonner la mutuelle au service de ses membres. » La matinée tire à sa fin, ses protagonistes se séparent. Place aux adhérents et aux prospects. Samia les attend, sourire aux lèvres. ■

« Bayonne est une petite ville où tout le monde se connaît, aussi je m'attache à soigner notre réputation », Samia Couanon, conseillère mutualiste



© Getty Images, Rafael Elias

3 QUESTIONS À



© Photomobile

CHRISTOPHE LAIRAUD,
responsable de secteur,
agences de Bayonne et de Pau

Pourquoi associer salariés et bénévoles pour accompagner les adhérents ?

C. L. : La France Mutualiste, ce sont d'abord des relations humaines. C'est tout le sens de nos actions sur le territoire, qu'il s'agisse de nos implantations locales via nos agences ou du rôle des bénévoles. Nous œuvrons tous à tisser ce maillage essentiel en rencontrant les adhérents, en échangeant avec eux pour mieux les connaître et leur être utile. Notre force est notre implantation au cœur du tissu local. Quand ils viennent à l'agence, les gens se sentent comme chez eux. C'est la spécificité de la mutuelle.

Comment travaillez-vous ensemble ?

C. L. : L'exemple du centre hospitalier de la Côte-Basque est emblématique. Sensibilisé au projet par Emmanuelle Pangaud, j'ai rapidement contacté Jean-François Delbos pour lui en parler. Samia, de son côté, accompagne Mme Pangaud dans la gestion de son épargne. Les bénévoles du comité, par leurs actions et leur réseau, nous aident à développer l'activité.

Comment évolue la population des adhérents sur votre secteur ?

C. L. : Elle tend à se renouveler et à rajeunir. Notre travail porte ses fruits, de nouvelles catégories de personnes viennent nous voir en agence. À titre d'exemple, Samia a développé son portefeuille auprès de l'Éducation nationale. De mon côté, au bord des terrains de rugby, je sensibilise mon réseau à la gestion patrimoniale. ■

2025, DES PROJETS POUR TRANSMETTRE LA MÉMOIRE

Depuis 2012, la mission de la Fondation d'entreprise La France Mutualiste est axée sur la transmission de l'histoire. Fidèle à son ADN, elle a alloué, en 2025, plus de 300 000 euros à 33 projets mémoriels. **Tour d'horizon.**



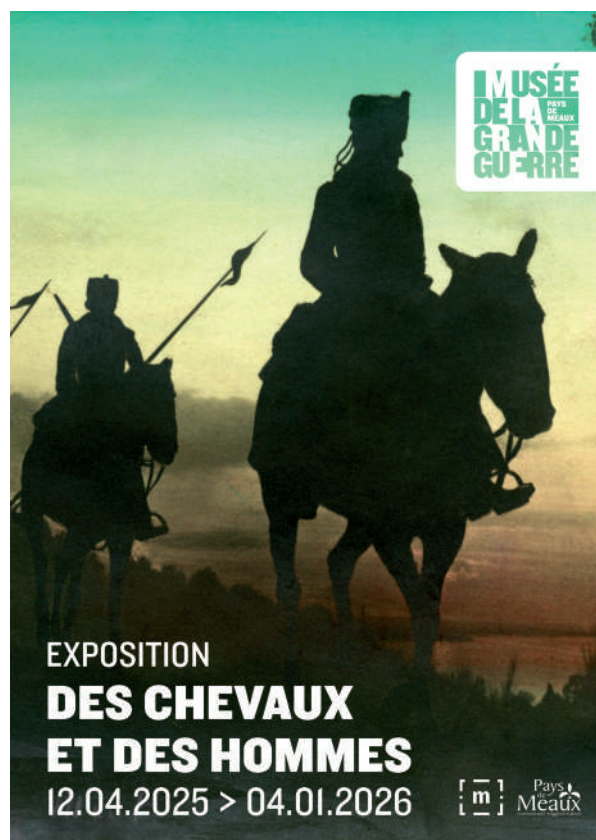
La Fabrique Créative

Reconstitution de chambrées au fort de Vaux : voyage au cœur de la mémoire.

RESTAURATION Accessible depuis les années 1920, le fort de Vaux (55) bénéficie pour la première fois d'une rénovation et d'une scénographie adressées au public du XXI^e siècle. « Elles retracent le siège du fort, du 2 au 7 juin 1916, immergeant les visiteurs dans les conditions de vie des soldats durant cet épisode historique majeur, détaille Eve de Pazzis, responsable du pôle Communication du Mémorial de Verdun. Cette étape importante du parcours du Mémorial traversera notamment deux casemates réaménagées en chambrées, avec des lits d'époque restaurés, et des objets du quotidien transmis par d'anciens combattants ou leurs familles. » Guidé par des témoignages tirés de carnets de soldats qui nous sont parvenus, ce cheminement riche et poignant **doit ouvrir ses portes à l'été 2026**, marquant le 110^e anniversaire de la bataille de Verdun.

Donner à voir la fraternité dans l'horreur entre les hommes et les bêtes.

L'EXPOSITION Le musée de la Grande Guerre de Meaux avait à cœur de rendre hommage aux millions de chevaux et mulets qui, aux côtés des hommes, ont payé un lourd tribut au conflit. « *Évoquant les liens très forts qui ont uni combattants humains et animaux, l'exposition "Des chevaux et des hommes" permettait aux visiteurs d'en apprendre davantage sur le rôle des équidés dans la Grande Guerre,* explique Audrey Chaix, directrice du musée. *Pédagogique et immersif, le parcours présente des objets rares, emblématiques, mais aussi touchants, comme une petite maquette prêtée par l'Imperial War Museum de Londres, qui servait à former les élèves vétérinaires en montrant comment coucher un cheval sur une table d'opération.* » Plusieurs dispositifs interactifs ont complété l'exposition, permettant même aux plus jeunes de s'en approprier le propos.



S. Vallée, Mairie de Meaux

« Le chant d'un partisan »,
biographie d'André Zirnheld, un livre
à méditer et à transmettre.

T É M O I « Tous les parachutistes connaissent
GNAGE "La Prière", poème retrouvé dans le
♦ ♦ ♦ barda d'André Zirnheld après sa mort
au combat en juillet 1942, à 29 ans. Mais l'homme
d'action, philosophe et humaniste qu'était son
auteur est en revanche longtemps resté
injustement méconnu », souligne le général Olivier
Tramond, qui a préfacé *Le Chant d'un partisan* :
l'historienne Alexandra Laignel-Lavastine y plonge
dans de riches et inédites archives familiales pour
combler ce vide et retracer la trajectoire de
Zirnheld. Attaché à honorer la mémoire des
combattants d'hier et d'aujourd'hui, le Bleu et de
France, qui fêtait en 2025 son centenaire, a
décerné son prestigieux prix littéraire à cette
biographie nécessaire : elle restitue André Zirnheld
aux soldats eux-mêmes qui, jusque-là, en savaient
beaucoup plus sur sa mort que sur sa vie, aussi
brève qu'admirable.



© Paris, musée de l'Armée/
Anne-Sylvaine Marre-Noël

**Les insignes de Charles de Gaulle,
nouveau morceau d'histoire au musée
de l'Armée des Invalides**

A C Q U I « Lors d'une vente aux enchères
S I T I O N exceptionnelle, le musée de l'Armée a
♦ ♦ ♦ pu enrichir ses collections de quatre
pièces majeures », relate Flavie Arminjon, chargée
de mécénat à l'hôtel national des Invalides. Ces
témoins d'étapes essentielles du parcours militaire
et politique de Charles de Gaulle sont l'insigne de
la mission française en Pologne, épisode décisif
dans la formation de sa pensée tactique et
stratégique ; l'insigne de marraine du char
Le Redoutable, remis en 1938 à Yvonne de Gaulle
selon la tradition militaire inspirée du parrainage
des navires ; et enfin les insignes des Forces
françaises libres et des Forces navales françaises
libres, les seules que le général conservera sur
son uniforme jusqu'à la fin de sa vie, symboles
de son engagement et de son autorité à la tête
de la France libre.

À VOS VOTES !



© Getty Images, Amr Bo Shanab

En 2026, on se renouvelle !

En 2026, comme tous
les trois ans, La France
Mutualiste renouvellera une
partie de sa gouvernance.
En tant qu'adhérents, vous
serez les premiers acteurs
de ce moment de vie
démocratique, essentiel
à la bonne marche de votre
mutuelle, à ses résultats
et à la bonne gestion
de votre argent.

Depuis le 18 février, comme
plus de 236 000 adhérents,
vous êtes appelés à élire vos
délégués, en ligne ou par
correspondance. Vous avez
jusqu'au 12 mars pour voter.
Cette année, près de
150 délégués seront élus.
Il n'était que 130 en 2023.
Cette progression s'explique
par l'augmentation des
effectifs et par l'engagement
des adhérents.

Les délégués élus vous
représenteront lors des
assemblées générales
annuelles de la mutuelle.
La prochaine se tiendra
le 10 juin à Nancy. Cette
année, ils éliront aussi les
nouveaux administrateurs
de La France Mutualiste.
La moitié du conseil
d'administration,
9 membres sur 18, sera
renouvelée.

Comme en 2023, la parité
hommes/femmes sera
respectée.

Dernière étape : le nouveau
conseil d'administration
désignera son président pour
3 ans et redistribuera
l'ensemble des fonctions en
son sein. C'est cette équipe
qui, pour les trois ans à venir,
définira la stratégie de votre
mutuelle et contrôlera l'action
de l'ensemble des
collaborateurs salariés qui la
font fonctionner au quotidien.

Un résumé ?
En tant qu'adhérent, vous
élisez vos délégués, qui
éliront ensuite les
administrateurs lors de
l'assemblée générale. Enfin,
les administrateurs éliront le
président du conseil
d'administration. Vous avez
votre rôle à jouer, et c'est là
toute la spécificité de notre
modèle mutualiste ! ■

N'OUBLIEZ PAS !

**Vous avez jusqu'au 12 mars
pour élire votre délégué !
Votre délégué vous
représente en assemblée
générale, alors ne manquez
pas l'occasion de faire
porter votre voix.**

Investissez dans Sienna Dette Privée Défense Europe



OFFRE SPÉCIALE

du 17/10/2025 au 30/06/2026

150€ OFFERTS*

pour un versement minimum de 10 000 €
avec 50% investi sur le fonds Sienna Dette
Privée Défense Europe sur un contrat
d'assurance vie multisupport Actépargne2

*Offre soumise à conditions.

- Participez à la **relance industrielle** en France et en Europe
- Contribuez au **financement des entreprises du secteur de la défense**
- **Diversifiez vos investissements** entre le fonds en euros du contrat d'assurance vie multisupport Actépargne2 et le fonds Sienna Dette Privée Défense Europe

Avec toujours **0 frais sur tous vos versements.**

Les autres frais inhérents au contrat peuvent être consultés sur notre site internet ou sur simple demande.

*Offre promotionnelle réservée pour une souscription au contrat d'assurance vie multisupport Actépargne2 entre le 17/10/2025 et le 30/06/2026 (sous réserve de la réception de l'intégralité des pièces demandées pour la constitution du dossier). Un abondement de 150€ sera versé à l'issue de la période de renonciation sous réserve d'un versement initial d'au moins 10 000€, investi à hauteur de 50% (pourcentage minimum prévu pour une préconisation « prudent ») dans le fonds Sienna Dette Privée Défense Europe. L'abondement est investi selon la même répartition que le versement initial. **La valeur des unités de compte n'est pas garantie. Elle peut augmenter ou baisser, en fonction des marchés financiers. Aussi, l'investissement en unité de compte peut entraîner un gain ou une perte en capital.** Les désinvestissements sur le fonds Sienna par rachat partiel ou arbitrage ne sont pas autorisés jusqu'au 31/08/2030. La France Mutualiste se réserve le droit de prélever la valeur de l'abondement si l'adhérent procède à un rachat total au cours de la 1^{ère} année du contrat. L'offre est valable une seule fois par personne physique âgée de moins de 75 ans, non cumulable avec toute offre en cours et pourra être modifiée, suspendue ou interrompue par La France Mutualiste à tout moment.

 **La France
Mutualiste**
Épargne - Retraite
Groupe malakoff humanis

Votre argent,
il suffit d'en
parler

www.la-france-mutualiste.fr