#93 —— Septembre 2026

La France Mutualiste &vous

Le magazine de vos questions d'argent



TAUX DIRECTEURS

Enfin comprendre, maintenant !

POUVOIR D'ACHAT

Conciliez pouvoir d'achat et pouvoir d'épargne



À VOS CÔTÉS

Un apport pour un investissement immobilier, ça se finance

VIE DE COUPLE

PARLER D'ARGENT, C'EST PARLER À DEUX

Bien plus qu'un moyen de payer les courses et régler les factures, l'argent reflète la nature profonde du lien qui unit deux personnes. Dans ce numéro, on se dit tout !





SUR LE TERRAIN

Sur les routes de Nice à Cannes avec le conseiller Christian Jouandon



NOUVELLE PRÉSIDENTE

Qui est Anne Fougerat, la nouvelle présidente de la mutuelle ?

La France Mutualiste
Épargne - Retraite
Groupe malakoff humanis

sommaire

4 Météo éco
On décrypte l'actu macroéconomique.



6 Votre épargne
Le prix de l'argent. Ce que les taux directeurs changent pour votre épargne.



20 À vous de jouer
Retraite : êtes-vous prêt ?



12 À vos côtés
Achat immobilier : 5 étapes clés pour constituer son apport.



22 Sur le terrain
Sur les routes de Nice à Cannes avec le conseiller Christian Jouandon.



14 À la une
Parler d'argent, c'est parler à deux.



© Vincent Damarin

26 Votre mutuelle
Interview d'Anne Fougerat, nouvelle présidente de La France Mutualiste, et d'Isabelle Le Bot, directrice générale.

LA MUTUELLE ET VOUS

L'assemblée générale a voté !

Le 10 juin à Nancy, les 147 délégués, représentants des adhérents, ont renouvelé la moitié des 18 postes du conseil d'administration.

Le conseil a élu Anne Fougerat présidente de La France Mutualiste. Elle succède à Dominique Burlett, président de 2017 à 2026.

Anne Fougerat est la première femme issue du corps des sous-officiers à avoir accédé au grade de générale de division de la gendarmerie.

Cette élection est l'occasion de rappeler que La France Mutualiste est présidée et administrée par des adhérents, eux-mêmes désignés par un collège de délégués.

PEFC 10-31-1141 Certifié PEFC
Ce produit est issu de forêts gérées durablement, de sources recyclées et contrôlées
www.pefc-france.org

Septembre 2026 - n° 93
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. Directrice de la publication : Anne Fougerat, présidente - Directeur de la rédaction : Isabelle Le Bot, directrice générale - Rédacteur en chef : Gilles Bouly de Lesdain - Comité éditorial : Christophe Candeiller, Nicolas Flambeaux, Magali Gloire-Savalle, Céline Jacquier, David Lombard, Florence Mattlinger, Céline Décréau, Maëva Petiot, Sarah Portnoï, Joa Scetbon, Baptiste Yon - Réalisation graphique du magazine : Studio Babies - Secrétariat de rédaction : Judith Lévitan - 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/EschCollection. Prix au numéro : 0,30 €.

En ajout, un encart sur les régimes matrimonaux.

l'invité de la présidente



© IdeeFix Photographie

« Les arbitrages patrimoniaux sont à faire tout au long de sa vie »

INTERVIEW



© Philippe Barbosa

Anne Fougerat, présidente nouvellement élue de La France Mutualiste, invite **David Lombard,** responsable de l'ingénierie patrimoniale. Ensemble, ils échangent sur l'importance de mettre à jour sa stratégie patrimoniale tout au long de la vie.

Anne Fougerat : Bonjour David, je me fais la réflexion que, au cours de sa vie active, on n'est pas assez sensibilisé aux sujets liés à son patrimoine : on ne prend pas le temps. Et quand les événements de la vie vous rattrapent, il est souvent trop tard.

David Lombard : C'est vrai. Je dis souvent qu'un bon départ consiste à épargner pour un projet qui nous tient à cœur. Et s'il y en a bien un généralement qui figure en haut de la liste, c'est celui de l'achat de sa résidence principale. L'objectif, c'est d'avoir à terme un toit sur la tête à la retraite sans avoir à verser un loyer. Le crédit est alors un levier important, il met l'endettement au service de son enrichissement sur le temps long. Mais pour permettre celui-ci, il est essentiel de se constituer un apport ! L'épargne constituée servira aussi à sécuriser sa situation financière, à anticiper la transmission ou la dépendance, etc.

A. F. : Cette indépendance financière doit aussi être concertée au sein de la famille. Il faut savoir parler d'argent et voir loin, d'autant que la retraite est synonyme de baisse de revenus. J'ai appris par expérience qu'un projet patrimonial anticipé permet de mieux absorber financièrement les événements de la vie comme une perte d'emploi, une rupture, un veuvage, voire une succession.

D. L. : Oui, parce que c'est aussi se donner plus de liberté. De ce point de vue, le levier fiscal est pertinent. En ouvrant un plan d'épargne retraite individuel, on peut s'appuyer sur les gains fiscaux octroyés pour renforcer son effort d'épargne. Si vous réinjectez l'économie d'impôt, vous bénéficiez de l'effet « boule de neige ». Dans tous les cas, je recommande d'avoir une épargne à son nom et de l'adapter à l'évolution de ses revenus. Car épargner est une démarche personnelle, et nous n'avons pas tous la même sensibilité face au risque.

A. F. : Les arbitrages patrimoniaux sont à faire tout au long de sa vie, y compris à deux, pour rester décideur et ne pas subir. Parlons d'argent, surtout lorsque les revenus diffèrent, pour mieux se constituer un patrimoine équilibré et robuste dans l'intérêt de chacun.

météo éco

Chiffres récoltés le 06/07/2026

La donnée du trimestre

2,25 %

Le 11 juin dernier, la Banque centrale européenne (BCE) a relevé son taux directeur de 2 % à 2,25 %. Cette hausse, la première depuis 2023, vise à limiter l'inflation dans la zone euro.

Source : BCE

Temps instable sur l'économie mondiale

LE RENDEZ-VOUS ÉCO DE LA RÉDACTION

Des marchés financiers aux cours énergétiques, en passant par les taux directeurs des banques centrales et les prix à la consommation, l'économie est étroitement liée à l'actualité géopolitique. Depuis le printemps, nous en avons une nouvelle illustration.

Le 18 juin, les États-Unis et l'Iran ont signé un protocole d'accord qui a volé en éclat le 8 juillet. Entre temps, le baril de Brent était revenu autour de 70 dollars le baril, avant de repartir à la hausse. En France, l'inflation avait déjà commencé à ralentir avant cet accord, à 1,8 % en juin. La hausse de 0,25 point du taux directeur européen vise à consolider cette tendance. Mais à l'heure où nous écrivons ces lignes, le détroit d'Ormuz est bloqué, et nul ne peut prévoir ce qu'il adviendra dans les quinze prochains jours… Et pas plus dans les trente qui suivront !

Côté marchés, le CAC 40 et le S&P 500 enchaînent les hausses et les baisses. Le contexte est propice aux variations, d'autant plus avec l'émergence de valeurs boursières dont on a encore du mal à évaluer la rentabilité à long terme.

Autre illustration de la forte volatilité liée à la géopolitique : l'or a terminé le mois de juin en repli de 11,7 % par rapport à son niveau de fin mai. Après avoir atteint des niveaux historiquement élevés, le métal jaune a subi des prises de bénéfices. Le contexte d'apaisement des tensions géopolitiques a alors favorisé un regain d'appétit pour le risque.

Rédigé le 16/07/2026

Indicateurs macro-économiques

Augmentation des prix à la consommation sur un an en juin 2026 :

Source : Insee

+1,8 %

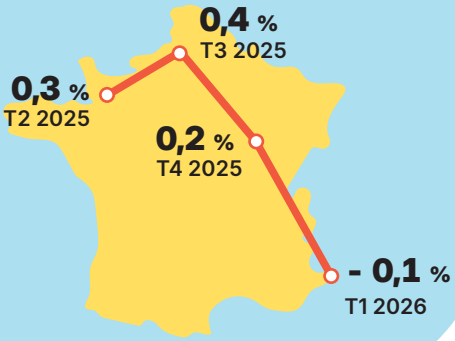
Taux de chômage en France métropolitaine

Source : Bloomberg

8,13 % T1 2026 **vs** **7,47 %** T1 2025

Progression du PIB en France sur 1 an

Source : Bloomberg



53 %

C'est, selon le ministère de l'Économie et des Finances, la part des énergies fossiles dans la consommation finale d'énergie en France. La PPE 3 (3e programmation pluriannuelle de l'énergie), présentée au printemps, prévoit de ramener cette part à 40 % d'ici 2030 et 29 % en 2035, en particulier grâce à l'électrification des usages.

Source : Bercy Infos

Valeurs à suivre

Rendement sur le Livret A*

Source : service-public.fr

+1,7 %

* Modification effective au 01/08/2026

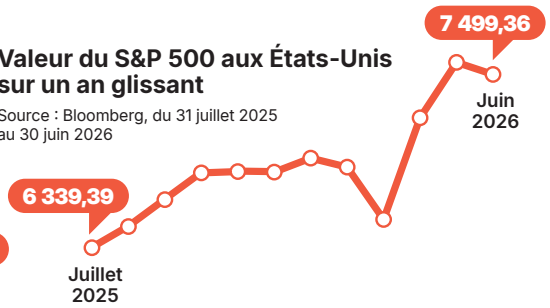
« Taux du marché » des prêts immobiliers sur 20 ans

Source : Baromètre Empruntis 06/07/2026

3,45 %

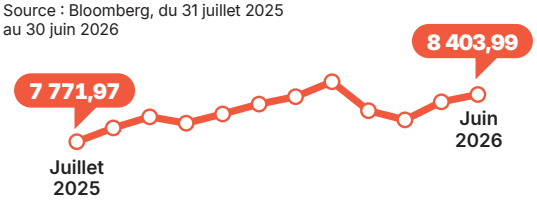
Valeur du S&P 500 aux États-Unis sur un an glissant

Source : Bloomberg, du 31 juillet 2025 au 30 juin 2026



Valeur du CAC 40 en France sur un an glissant

Source : Bloomberg, du 31 juillet 2025 au 30 juin 2026



12 000 €

Un nouveau plan, « Relance logement », a été instauré au printemps pour encourager l'investissement locatif des particuliers et augmenter l'offre de logements. Ce dispositif fiscal permet, sous conditions, d'amortir une partie de l'achat du bien et l'ensemble des charges liées à la location (travaux, intérêts d'emprunt, taxe foncière…) dans la limite de 12 000 € par an. Jusqu'à 10 700 € peuvent en outre être déduits des autres revenus.

Source : Bercy Infos

70 %

des actifs français ne connaîtraient pas le montant qu'ils percevront au moment de leur retraite, selon l'IFOP. Les trois quarts anticipent toutefois une baisse de leur niveau de vie. C'est trois points de plus que lors du précédent baromètre, un an plus tôt.

Source : Baromètre de l'épargne en France et en régions, IFOP

1 ou 2 mois

Depuis le 1er juillet 2026, les jeunes parents peuvent, chacun, bénéficier d'un congé supplémentaire de naissance ou d'adoption d'un ou deux mois, indemnisé à hauteur de 70 % de leur salaire le premier mois, et 60 % le second. Ces congés s'ajoutent aux congés maternité, paternité ou d'adoption déjà existants.

Source : Service public



LEXIQUE

Le « séquestre »

Il s'agit d'une somme d'argent que l'acheteur doit verser, à la signature de la promesse ou du compromis de vente, sur le compte du notaire. Elle représente, selon les régions, 5 à 10 % du montant de l'achat du bien et viendra se déduire du montant de l'achat, effectué deux à trois mois après (« vente définitive »).

Spread

Un spread est un écart entre deux taux. Il désigne en général la différence entre le taux d'emprunt d'État à 10 ans d'un pays avec celui l'Allemagne, considérée comme l'étalon de référence en Europe. Un spread de 70 points signifie concrètement que la France emprunte avec 0,70 point de pourcentage de plus que l'Allemagne

Taux directeur

Le taux directeur est le taux d'intérêt auquel la banque centrale d'un pays accorde des prêts aux banques commerciales. Il influence le taux d'intérêt auquel ces banques prêtent ensuite aux particuliers et aux entreprises.

LE PRIX DE L'ARGENT

Ce que les taux directeurs changent pour votre épargne



© Getty Images, Westend61

Relèvements de taux directeurs en Europe, tensions autour de la Réserve fédérale aux États-Unis, départ anticipé du gouverneur de la Banque de France… Derrière ces actualités, une réalité très concrète est à l'œuvre : en contrôlant les taux directeurs, **les banques centrales influencent le rendement de votre épargne**, le coût de vos crédits et la valeur de vos placements. **Plongée dans les coulisses** d'un levier aussi discret que déterminant.

La presse économique traite abondamment des marchés actions, du CAC 40 ou du Dow Jones, mais bien moins des marchés de taux. Pourtant, ils conditionnent l'essentiel de notre vie économique : crédit immobilier, rendement de l'épargne, valeur des obligations. Ainsi, le 11 juin dernier, la Banque centrale européenne (BCE) a relevé son principal taux directeur de 2 à 2,25 % pour contenir une inflation jugée trop élevée, la première hausse depuis l'automne 2023, après une pause d'un an qui avait suivi huit baisses consécutives entre 2024 et 2025. L'occasion de mettre au jour le rôle central de cet instrument dans le pilotage de l'économie.

Au commencement, la BCE

Pour comprendre cette mécanique, remontons jusqu'à la source. Dans la zone euro, il revient au Conseil des gouverneurs de la BCE de fixer le prix – le taux directeur – auquel les banques commerciales se financent à très court terme, ou à l'inverse placent leurs liquidités excédentaires auprès de l'institution. En pratique, la BCE ne fixe pas un taux unique, mais un « corridor » : un plancher, un plafond et un taux de référence. En modulant ces niveaux, elle influence directement le coût de l'argent dans toute l'économie.

Les taux, régulateurs de crédit

Quand la BCE relève ses taux, le coût de financement des banques augmente. Celles-ci répercutent cette hausse sur les crédits octroyés aux ménages et aux entreprises. À l'inverse, une baisse des taux rend

le crédit plus accessible. Les taux constituent ainsi un levier majeur pour ralentir ou soutenir l'investissement et la consommation. En réalité, ce sont les banques commerciales qui créent le crédit dans l'économie : en fixant le prix auquel elles se financent, la Banque centrale influence donc directement leur capacité à prêter. C'est ce rôle déterminant qui explique pourquoi les évolutions des taux directeurs sont particulièrement scrutées.

Tous les taux ne dépendent pas directement de la Banque centrale. Les taux longs, comme ceux des obligations d'État, les OAT en France, sont fixés par les marchés financiers, qui traduisent les anticipations des investisseurs en matière de croissance, d'inflation et de solidité des finances publiques sur des durées bien plus longues.

Du crédit à votre épargne

Court terme et long terme se combinent pour former les conditions financières de l'économie. Et toute évolution des taux a un effet bien concret pour les épargnants : une remontée des taux renchérit le crédit immobilier, mais profite, avec retard, à la rémunération des nouveaux versements sur les fonds en euros. À l'inverse, elle pèse sur la valeur des obligations déjà émises qui composent une large part des fonds en euros et de nombreuses unités de compte, et incite les investisseurs à exiger une rémunération plus élevée (une prime de risque) pour détenir des actions.

L'enjeu capital de l'indépendance des banques centrales

Cette responsabilité explique l'importance de l'indépendance des banques centrales, conçues depuis leur création pour fonctionner à distance du pouvoir politique et éviter des décisions dictées par des considérations de court terme. Un gouvernement est toujours tenté de stimuler l'économie au prix d'une inflation durable, ce que Finn Kydland et Edward Prescott* ont appelé l'« incohérence temporelle ». Une banque centrale indépendante obtient en moyenne une inflation plus faible, sans nuire à la croissance, comme l'ont montré les travaux d'Alberto Alesina et Lawrence Summers**.

Ce principe est aujourd'hui mis à l'épreuve. Aux États-Unis, les critiques répétées de Donald Trump contre Jerome Powell, l'ex-président de la Fed, ont ravivé le débat. En France, le départ anticipé du gouverneur de la Banque de France, François Villeroy de Galhau, a également relancé la question de l'indépendance de l'institution vis-à-vis du politique.

*Kydland, F. & Prescott, E., Rules Rather than Discretion : The Inconsistency of Optimal Plans, *Journal of Political Economy*, vol. 85, n° 3, 1977.
**Alesina, A. & Summers, L., Central Bank Independence and Macroeconomic Performance, *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 25, n° 2, 1993.

Et moi alors ?

« Comment puis-je, en tant qu'épargnant, m'exposer au marché des taux ? »

Il existe plusieurs manières d'investir sur les marchés obligataires. La plus directe consiste à acheter une obligation d'État, comme une OAT française, via un compte-titres. Cette approche reste toutefois peu utilisée par les particuliers en pratique.

La voie la plus courante passe par des fonds collectifs (OPCVM ou ETF obligataires) qui investissent dans un ensemble diversifié d'obligations. Ces supports permettent un accès simple au marché des taux, avec un niveau de risque généralement plus modéré que les actions, sans pour autant être à l'abri d'une baisse en cas de remontée brutale des taux. Ces investissements sont accessibles par le biais du fonds en euros et de certaines unités de compte des contrats d'assurance vie.

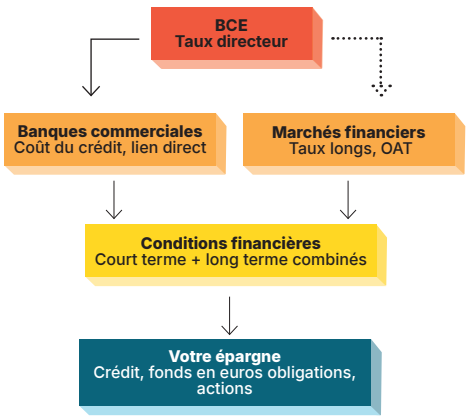
Un conseiller peut vous aider à identifier le type de support le plus adapté à votre situation et à vos objectifs

VITE LU

LA MÉCANIQUE DES TAUX

Une décision de la BCE se répercute sur votre épargne via un canal direct (les banques commerciales) et un canal plus indirect (ligne pointillée ci-dessous). Ce mécanisme participe aux conditions financières du marché et au rendement de vos placements.





POUVOIR D'ACHAT

En avoir aujourd'hui, en prévoir pour demain

Au-delà d'une pénible impression que tout augmente sauf les salaires, qu'y a-t-il exactement derrière les mots « pouvoir d'achat » ? Sont-ils synonymes de niveau de vie ? Et comment s'assurer de conserver l'un et l'autre quand arrivera l'heure de la retraite ?



© Getty Images, We Are

Le pouvoir d'achat serait-il avant tout une question de ressenti ? Son évolution varie en fonction de nombreux critères. Comme l'explique le haut-commissariat à la Stratégie et au Plan, des différences apparaissent en fonction des tranches d'âge : entre 2010 et 2019, les jeunes actifs ont vu leur pouvoir d'achat augmenter de 7 %. Les 65-69 ans ont, pour leur part, accusé une baisse de 7 % du fait de la contraction des revenus du patrimoine. En parallèle, de nombreux Français doivent arbitrer entre les nouvelles dépenses comme la téléphonie et les abonnements, les loisirs et les biens de consommation courante. Le renoncement à certaines dépenses installe l'impression d'un pouvoir d'achat en berne.

Arbitrages

Les ménages maintiennent voire augmentent leur consommation de services, mais sacrifient les biens. Les abonnements à des plateformes de contenus représentent ainsi une dépense mensuelle moyenne de 41 euros en 2026, selon une étude menée par BearingPoint. Dans le même temps, les Français cherchent à réduire leurs dépenses d'habillement, notamment avec l'ultra-fast-fashion chinoise. Cette dernière propose un prix moyen de 4 euros, contre 15 euros toutes gammes confondues, selon le ministère de l'Économie. Côté épargne aussi les choses changent, avec des placements en ETF et bitcoins, dans le but de générer des revenus à court terme.

Et l'avenir dans tout ça ?

Garantir son pouvoir d'achat et son niveau de vie quand arrivera la retraite, ou en cas de coup dur, reste malgré tout la première motivation pour épargner. Le plan d'épargne retraite a ainsi collecté 150 milliards d'euros en six ans. C'est considérable, mais pas encore suffisant : ce produit d'épargne reste trop souvent présenté au travers de son avantage fiscal, attirant principalement les ménages les plus aisés. Très souple, il constitue pourtant une clé pour assurer ses revenus et donc son pouvoir d'achat de demain !

Et moi alors ?

Comment calculer mon pouvoir d'achat à la retraite ?

En France, la pension de retraite représente en moyenne 75 % du dernier revenu d'activité professionnelle. Et ce taux pourrait perdre 10 points dans les trente prochaines années. Pour conserver votre pouvoir d'achat à la retraite, il faut donc que le rendement de votre épargne assure un complément de revenus équivalent à au moins 25 % de ce que vous gagnez aujourd'hui. Et c'est un minimum. N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller pour faire le point.

Abonnements, crédit, j'y gagne vraiment en pouvoir d'achat ?

Entre voitures de location, logiciels sur abonnement et crédits à la consommation, certains achats jadis uniques sont devenus des souscriptions récurrentes. S'il peut être tentant de fractionner une grosse dépense, mieux vaut faire le calcul sur la durée totale de paiement avant de s'engager. Cela peut valoir la peine, notamment pour toujours bénéficier de la dernière version d'un produit, mais parfois ce sera juste... plus cher !

Ces mots qui pimentent votre épargne

Votre épargne mérite d'être réveillée ? Comprendre les mots, c'est entrevoir **des nouvelles stratégies.** **L'objectif :** aller chercher **plus de rendement,** avec l'aide de votre conseiller.
Un, deux ou trois piments, du plus simple au plus complexe : accrochez-vous !

Arbitrage

Les marchés fluctuent, et votre assurance vie vous fait transpirer ? Pas de panique, dans le cadre d'un contrat multisupport (= fonds en euros + unités de compte), l'arbitrage permet de rectifier l'équilibre de vos placements au gré des hausses et baisses des marchés. Avec la gestion profilée, votre assureur applique l'opération à intervalles réguliers.

✦✦✦

Provision pour participation aux excédents

La provision pour participation aux excédents est une réserve constituée par votre assureur vie avec une partie des revenus financiers. Cette somme vous sera restituée dans un délai de 8 ans, ce qui permet de lisser la performance de votre contrat et d'en optimiser le rendement dans le temps.

✦✦✦

Ratio de Sharp

Votre conseiller vous parle souvent du couple rendement/risque. Cette notion essentielle pour que votre investissement épouse votre projet a un fondement mathématique : le ratio de Sharp. Il mesure si le risque pris pour investir a été récompensé. Plus ce ratio est élevé, plus le rendement obtenu est intéressant par rapport au risque pris.

✦✦✦

Taux de remplacement

De combien baisseront vos revenus au moment du passage à la retraite ? C'est à cette question brûlante que répond le taux de remplacement. Il est mesuré en pourcentage du revenu avant la retraite. Cadres du privé, employés, fonctionnaires… c'est le Conseil d'orientation des retraites (COR) qui, par ses rapports, indique une projection de taux moyen par catégorie professionnelle.

✦✦✦



Taux technique

Pour choisir entre rente et capital, il faut maîtriser ce qu'est le taux technique. Il s'agit du taux de valorisation minimum garanti d'une rente. Certains contrats par capitalisation en sont pourvus, d'autres non. Le taux technique est encadré par les taux obligataires. Plus il sera élevé, plus la rente sera intéressante, mais moins elle sera revalorisée dans la durée.

✦✦✦

Unité de compte

Votre conseiller vous en parle souvent. Une unité de compte (UC), c'est un support d'investissement que l'on trouve dans les profils de gestion des contrats d'assurance vie. Elles complètent le fonds en euros et comprennent des actions, des obligations et autres actifs financiers. Important : la valeur d'une unité de compte peut évoluer à la hausse comme à la baisse, en fonction des performances des marchés.

✦✦✦

Volatilité

La volatilité donne du goût à votre investissement. Plus elle est élevée, plus sa valeur peut varier rapidement, à la hausse comme à la baisse. C'est un bon indicateur pour savoir quel niveau de risque vous êtes prêt à accepter. Plus l'investissement est à long terme, moins la volatilité met en danger votre placement.



CAS PATRIMONIAL

SOPHIE ET LA RECONSTRUCTION DE SES REVENUS APRÈS L'IRRÉPARABLE

Sophie, 38 ans, **perçoit 1,2 million d'euros à la suite d'un grave accident de la route** ayant entraîné une incapacité permanente*. Ne pouvant plus exercer son activité professionnelle, elle doit désormais **organiser ses ressources pour vivre de ce capital sur le long terme.** Habitant actuellement à Clermond-Ferrand, elle envisage, avec son mari, de s'installer en Allemagne pour se rapprocher de sa sœur. Comment structurer ce capital pour **générer des revenus réguliers** tout en évitant son épuisement dans la durée ? Et comment intégrer un éventuel changement de résidence fiscale dans cette stratégie ?

Fiche familiale



SOPHIE
38 ans, ingénieure,
en incapacité permanente



Mariée à Ivan, 41 ans,
cadre commercial

Sans enfant

Projet : installation en Allemagne à moyen terme

Photographie du patrimoine de Sophie

- **Patrimoine immobilier :** 330 000 euros
- **Contrat d'assurance vie** (ouvert en 2017) : 56 000 euros
- **Épargne liquide (indemnités) :** 1,2 million d'euros
- **Revenus :** absence de revenus professionnels

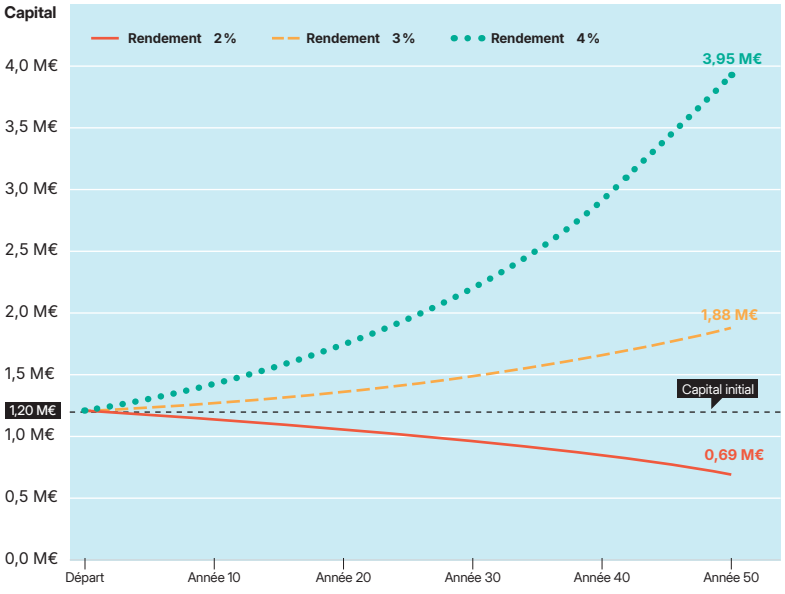
À noter

- **Les indemnités versées** à la suite d'un préjudice corporel sont en principe exonérées d'impôt sur le revenu et de prélèvements sociaux.
- **Les revenus issus** du placement de ces indemnités sont soumis à fiscalité.

Évolution du capital selon 3 hypothèses de rendement avec un retrait mensuel de 2500 €

Capital initial : 1 200 000 € - Simulation indicative, brute de fiscalité

L'objectif est d'atteindre un rendement supérieur à 2 % sur le long terme grâce à la diversification, et donc des revenus réguliers pour Sophie, sans ponction dans le capital.



* Le prénom et les montants ont été modifiés pour des raisons de confidentialité.

Le conseil de La France Mutualiste : structurer des revenus dans la durée

1

Transformer le capital en revenus réguliers

Sophie doit convertir son capital en revenus capables de remplacer durablement un salaire. Le recours à un contrat d'assurance vie permet de mettre en place des rachats programmés dès la première année, afin de lisser les revenus dans la durée. L'avantage fiscal est réel : chaque rachat est composé d'une part de capital, non imposable, et d'une part d'intérêts, seule fraction soumise à la fiscalité. Le revenu net perçu peut ainsi s'avérer plus favorable qu'un revenu locatif ou obligataire de même montant.

2

Déterminer un niveau de retrait soutenable

Avec un capital de 1,2 million d'euros placé en assurance vie, un retrait mensuel de 2 500 euros représente un taux de prélèvement annuel d'environ 2,5 %, inférieur au rendement cible de 3 %. Dans ce scénario, le capital n'est pas entamé et peut même, sous certaines hypothèses, progresser dans le temps. Ce niveau doit toutefois être ajusté en fonction des performances, de l'inflation et des besoins de Sophie. Le principal risque est celui d'un épuisement progressif du capital en cas de rendements durablement bas ou de retraits plus élevés.

3

Diversifier les placements pour équilibrer rendement et sécurité

Le capital peut être réparti entre plusieurs profils au sein d'un même contrat d'assurance vie. Chaque poche d'investissement bénéficie d'une gestion distincte : sécurité (rachats programmés à court terme), équilibre (rendement régulier à moyen terme) et dynamique (capitalisation à long terme). Avec 1,2 million d'euros, la répartition sur plusieurs contrats avec des bénéficiaires différents permet également d'optimiser la transmission : chaque contrat bénéficie de l'abattement de 152 500 euros par bénéficiaire désigné (abattement non cumulable sur plusieurs contrats), ce qui justifie d'y réfléchir dès aujourd'hui.

4

Anticiper les conséquences d'un changement de résidence fiscale

Le projet d'installation en Allemagne doit être anticipé avec soin. Les rachats sur un contrat d'assurance vie français ne bénéficieront plus du régime fiscal français une fois qu'elle sera résidente à l'étranger. Les règles fiscales applicables en matière d'imposition des plus-values sont donc à considérer, y compris une éventuelle *exit tax* sur les plus-values latentes au départ.

CONSEIL



© DR

LORIANE GANNE
Conseillère mutualiste
à Clermont-Ferrand

« L'ENJEU N'ÉTAIT PAS DE PLACER UN CAPITAL. C'ÉTAIT DE RECONSTRUIRE UNE VIE SUR LE LONG TERME. »

« Je connais la famille de Sophie depuis plusieurs années. Son grand-père était déjà adhérent de La France Mutualiste, et j'ai accompagné son père lors de la succession. C'est à cette occasion que j'avais recommandé à Sophie d'ouvrir un premier contrat d'assurance vie. Quelques années plus tard (plus de huit ans, *ndlr*), elle me recontacte dans un contexte très différent. Face à une indemnisation importante, l'enjeu n'était plus simplement de placer un capital : c'était de reconstruire un équilibre financier dans la durée, avec des revenus réguliers, une capacité d'adaptation, et une vision à long terme.
Ce dossier illustre ce que recouvrent les accidents de la vie : des ruptures brutales qui obligent à repenser entièrement son organisation patrimoniale. Des solutions existent, à condition de les construire avec précision, et de les ajuster dans le temps, au rythme de la vie. »

à vos côtés

Pourquoi faut-il présenter **un apport personnel** quand on souhaite **acheter un logement** ? À quoi ça sert d'investir dans son projet ? Combien faut-il mettre de côté ? Quels sont **les pièges à éviter** ?

ACHAT IMMOBILIER

5 étapes clés pour constituer son apport

1 De quelle somme a-t-on besoin ?

Acheter un logement ne se limite pas au prix conclu avec le vendeur… Outre les frais d'agence, il faut ajouter **7 à 8 % de frais d'acquisition** dits « frais de notaire » (2 à 3 % si on achète dans le neuf), 1 à 2 % de frais de garantie du prêt immobilier (cautionnement, hypothèque…), ainsi que les frais versés au courtier ou à la banque. Pour un bien à **250 000 € – le prix moyen d'un 25 m² à Paris** ou d'un 3-pièces de 65 m² à Rambouillet, d'après la Chambre des notaires de Paris – cela peut atteindre la somme de 25 à 30 000 euros. C'est une somme qu'il faut avoir en banque : on observe qu'il est en effet **devenu plus difficile en 2026 d'emprunter à 110 %.**



2 Pourquoi la banque l'exige ?

Pour rassurer la banque, les courtiers recommandent de présenter **un apport de 15 à 20 %…** cela démontre qu'on a réussi à épargner tout en ayant des charges à régler, comme un loyer. La banque est à la recherche de clients fiables et désirant souscrire, à moyen terme, d'autres produits financiers. En conséquence, **présenter plus de 20 % d'apport permet d'obtenir de meilleures conditions de crédit** comme un meilleur taux d'intérêt ou des frais de dossier plus compétitifs. Il vous sera également possible de négocier certaines options comme le remboursement de son prêt par anticipation sans frais.



3 Comment constituer son apport ?

Pour se constituer un apport, **tout commence par l'épargne**. Si vous achetez à deux et à parts égales, en reprenant **l'exemple du bien vendu 250 000 euros,** cela vous fera **125 000 euros à emprunter** chacun. Pour la constitution de votre apport, cela représente **400 euros d'épargne par mois,** pendant trois ans. Vous pourrez conserver cette épargne sur un compte courant, ou bien la faire **fructifier sur un livret A ou une assurance vie**. Une autre piste consiste à libérer de l'épargne salariale si l'on en possède. Enfin, pensez aux aides de vos proches comme un prêt familial, une donation simple ou partage, un don manuel ou familial. Effectuées d'ici **le 31 décembre 2026,** les donations dans le cadre de l'achat d'un logement ou du financement d'une rénovation énergétique sont **exonérées jusqu'à 100 000 euros par donateur.**

4

Faut-il envisager de vider ses comptes ?

Devenir propriétaire signifie pouvoir **affronter une hausse imprévue de ses dépenses,** qu'il s'agisse de factures énergétiques (gaz…), de réparations urgentes type toiture à rénover ou chaudière à changer, mais aussi d'impôts locaux qui peuvent fluctuer (taxe foncière…). **Sans oublier les frais à assumer dès la remise des clefs** : emménagement, équipement, embellissement… Pour ne pas mettre en péril son équilibre budgétaire et sécuriser sa trésorerie, **il est conseillé de conserver une petite épargne de précaution**, par exemple l'équivalent de 3 à 6 mois de charges.
À savoir : la banque, qui vous accordera un crédit immobilier, peut aussi vous demander un « reste à vivre » mensuel de l'ordre de 1200 et 1500 euros.



5

Quels seraient les produits financiers à garder ?

Même si on dispose d'un fort apport, plutôt que de tout investir dans son crédit immobilier, dont les **taux actuels atteignent environ 3,5 % sur 20 ans,** mieux vaut conserver un peu d'épargne liquide. Livret A, assurance vie, plan d'épargne retraite individuel… **une épargne placée en assurance vie, par exemple, avec un profil « Épargnant prudent »,** constitué d'unités de comptes et de fonds euros, aurait comme potentiel de performance un taux minimal d'environ 5 à 6 % sur le long terme. **Une formule idéale pour se construire un capital,** d'autant qu'en cas d'accident de la vie (invalidité, décès…) l'assurance emprunteur ne pourra pas rembourser plus que le montant du crédit immobilier.



Et moi alors ?

Ma compagne dispose de 10 000 euros, et moi, de 5 000 euros. Notre apport est-il suffisant pour financer un achat de 330 000 euros ?

La réponse de l'expert joint par la rédaction :

« Il faut savoir que ce projet est possible, mais la banque sera assez regardante. Elle demandera sans doute de disposer d'un revenu de 5 000 euros net par mois, sans crédit en cours et proposera certainement un crédit immobilier sur une durée d'environ 25 ans. Pour alléger ces paramètres, il est possible d'augmenter son apport, en faisant un effort pour épargner davantage pendant quelques mois, ainsi qu'en mobilisant un don ou même un prêt familial. Des aides comme le prêt à taux zéro ou le prêt Action logement, accordées sous conditions par la banque, peuvent contribuer à réduire le montant du crédit principal. »

© Designed by Freepik, upklyak designed by Magnific, pikisuperstar

PAS LE TEMPS DE LIRE ?

5 choses à retenir !

- **Parler d'argent** dès le début de la relation pour la protéger.
- **Privilégier l'équité** à l'égalité.
- **Reconnaître les apports de l'autre,** même non financiers.
- **Les écarts de revenus** peuvent produire des écarts de pouvoir.
- **Amour et argent sont compatibles !**



VIE DE COUPLE

Parler d'argent, c'est parler à deux

Bien plus qu'un moyen de payer les courses et régler les factures, **l'argent reflète la nature profonde du lien qui unit deux personnes.** Derrière l'organisation pratique, le cadre légal parfois prévu, les compromis et les arbitrages, se trame un rapport de confiance mais aussi de pouvoir. **Qui décide ? Qui épargne ? Qui dépense ?** Parler d'argent nuit-il à la relation ? Ou est-ce une condition *sine qua non* de la pérennité du couple ?

Pour votre couple, avez-vous une approche classique ou moderne ? Monsieur est-il le principal pourvoyeur de fonds ? Ou madame gagne-t-elle plus que monsieur ? Comment chacun vit-il la situation ? Une question pas si anodine car l'argent, totem sociétal, demeure tabou en France, y compris au sein de la cellule familiale.

Le rapport à l'argent dans le couple

Comme l'explique Sandra Dermiens, médiatrice familiale à Sèvres (92), « *un couple est la rencontre de deux personnes mettant leur vie en commun avec chacune son passé et ses référentiels. Dans ce rapport à l'argent, entre en ligne de compte la valeur qu'on lui donne, si l'un est fourmi et l'autre cigale, mais aussi la culture, la religion, l'empreinte familiale. L'argent a une place ambiguë dans le couple, amplifiée par les inégalités de revenus et le poids des normes culturelles* ». Dans un couple récent, parler d'argent peut paraître incongru. Pudeur et peur du conflit poussent à décaler la mise au point financière. Le sujet est pourtant essentiel. Il permet de solidifier les fondations du couple sur la confiance et la compréhension mutuelle et de se projeter →



→ plus sereinement dans un futur à deux. Mais en matière d'argent, le poids de l'histoire reste prégnant.

De la dépendance à l'autonomie

Pendant très longtemps, le modèle dominant reposait sur un unique revenu, le plus souvent celui de l'homme. Il en ressortait une forte dépendance de la conjointe. Depuis, les femmes sont devenues des actrices économiques à part entière et, souvent, de véritables partenaires financières. L'organisation du couple se choisit à deux. Prenons le cas des comptes bancaires. Il existe trois schémas. Le plus classique, le compte joint intégral. Le romantisme joue à plein : on s'aime et on verse tous les revenus sur un compte unique, chacun puisant dedans à loisir pour gérer le ménage. Selon une étude du Credoc*, c'est le cas pour 64 % des couples. Autre possibilité, chacun conserve son compte bancaire préexistant pour préserver son indépendance. Dans ce cadre, la participation aux frais du ménage peut être répartie en fonction des revenus de chaque conjoint. Quitte à utiliser une application de partage des dépenses. Enfin, un montage plus souple est possible avec la mise en place d'un compte joint en complément des comptes personnels. Cette approche hybride privilégie l'équilibre dans le couple, entre indépendance et « cause commune ».

Qui paye quoi ? La question se pose dès que les choses deviennent sérieuses au sein du couple

On le voit, chaque couple construit sa relation à sa manière. Encore faut-il engager un dialogue clair sur le sujet pour établir les règles du jeu en toute conscience et réduire les éventuelles tensions.

Égalité ou équité ? Qui paye quoi ? La question se pose dès que les choses deviennent sérieuses et que le couple, par exemple, partage un logement : paiement des charges fixes et variables, vacances, investissements, effort d'épargne, etc. La répartition des charges est souvent déséquilibrée dans le couple. Surtout lorsque l'un gagne plus que l'autre. Les écarts de salaire peuvent rejaillir sur les choix du couple et entraîner gêne et malentendus si les solutions sont instaurées « naturellement », sans traiter le sujet en profondeur et négocier un accord commun. Faut-il privilégier l'égalité dans la participation à la vie financière du couple ou l'équité ? Un point sensible aux impacts importants en matière de reste à vivre (voir graphique) et de constitution de patrimoine.

Création de patrimoine

Un cas probant typique concerne une personne s'installant chez son conjoint, propriétaire du logement. À titre de « dédommagement », elle décide de lui verser une aide chaque mois. Mais c'est là que des inégalités apparaissent. Grâce à ce revenu, le propriétaire se constitue plus rapidement un patrimoine, au détriment de son conjoint qui s'appauvrit. Une solution consisterait à formaliser l'accord devant notaire via une reconnaissance de dette afin de préserver les intérêts de celui qui verse l'aide. Même constat au moment de préparer la retraite. Si monsieur a une rémunération plus importante que madame, il aura tendance à privilégier une approche fiscale pour son épargne en ouvrant, par exemple, un plan d'épargne retraite individuel à son nom uniquement. Lorsque ce dernier est alimenté par les revenus du ménage, la femme est alors doublement perdante. Une approche centrée sur la création de patrimoine est possible en ouvrant un second plan d'épargne retraite au nom de l'épouse. Et l'avantage fiscal pour le couple est identique.

Bien choisir son régime matrimonial

À cet égard, le régime matrimonial peut contribuer à protéger le conjoint. Le législateur a prévu trois formules : concubinage (union libre), mariage et PACS. Les droits et les obligations varient selon le contrat choisi (lire le numéro *des Carnets de La France Mutualiste & vous* joint au magazine). Sous le régime de la communauté, par exemple, où tous les revenus sont des biens communs, il sera préférable pour le couple de co souscrire une assurance vie afin de protéger le conjoint et les enfants lors de la transmission.

La force des préjugés

Dans cette optique d'épargne et de constitution de patrimoine, un écueil est à éviter : « *Chacun doit être reconnu par l'autre à la hauteur de sa contribution*, indique Sandra Dermiens, *même si elle n'est pas purement financière*. » C'est le cas lorsque la femme bride sa carrière ou reste au foyer pour s'occuper des enfants. Ce travail, souvent invisible, peut nourrir chez la conjointe un sentiment de frustration voire d'effacement. La plupart du temps, ces situations sont dictées par la force des préjugés et des schémas genrés. « *Chacun endosse un rôle dès le début de la relation*, poursuit Sandra Dermiens, *le plus souvent inconsciemment. C'est le fruit du genre, de l'éducation reçue, de l'exemple transmis par les parents. Si la femme vient chez l'homme et prend en main toutes les tâches ménagères, c'est foutu.* »

> **« L'argent se transforme alors en outil de domination au sein du couple »**
>
> Sandra Dermiens,
> médiatrice familiale à Sèvres (92)

La théorie du pot de yaourt

La femme subit le plus souvent ces déséquilibres créés au sein du couple. Elle peut ainsi hésiter à contester une dépense, à imposer un arbitrage voire à quitter le foyer en cas de crise. Car le risque change de nature au moment de la séparation. C'est la théorie du pot de yaourt, formalisée par Titiou Lecoq, essayiste féministe : « *Les hommes se sont constitué un patrimoine pendant la vie à deux alors que les femmes, qui ont souvent uniquement contribué à tout ce qui était courses alimentaires, repartent avec le pot de yaourt vide.* » Cette métaphore révèle le phénomène d'appauvrissement auquel la femme peut être confrontée en cas de déséquilibre contraint.

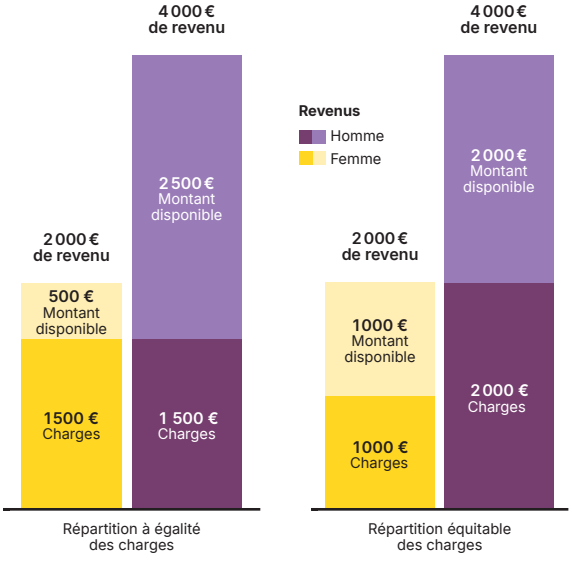
Domination et violence économique

L'argent est aussi le révélateur de la relation tissée entre conjoints et des rapports de force qui la façonnent. Il arrive parfois que l'un prenne le pouvoir économique au détriment de l'autre. « *Quand un partenaire prend l'ascendant sur l'autre, cela peut déboucher sur des comportements de violence économique et psychologique,* expose Sandra Dermiens. *L'argent se transforme alors en outil de domination au sein du couple.* » Avec des conséquences très concrètes (lire page 19). Cette dépendance financière, souvent insidieuse, réduit la capacité du conjoint concerné à dire non.

On le voit, l'argent dans le couple est un sujet à explorer à deux pour réduire les incompréhensions, les zones d'ombre et les occasions de dispute. Communiquer pour se protéger mutuellement, faire évoluer la relation amoureuse à travers la réalisation de projets communs, etc. Derrière les calculs d'apothicaire, la question, plus large, mérite d'être discutée : comment faire, dans une vie à deux, pour que chacun reste libre ? La moins bonne des solutions sera toujours de ne rien faire, de ne rien dire. L'amour ne peut pas tout.

Impacts de la répartition des charges dans un couple

(Charges mensuelles de 3 000 euros)



En fonction de l'approche choisie par un couple pour répartir les dépenses du ménage, les différences de revenus peuvent entraîner un appauvrissement du conjoint le moins bien rémunéré

* Étude Credoc 2023.

CHIFFRÉ

28 %

COUPLE ET RICHESSE

Au sein des couples hétérosexuels riches, la femme contribue en moyenne à hauteur de 28 % de l'ensemble des revenus du ménage (avant impôts), selon l'Observatoire des inégalités (2024), contre 55 % pour l'homme. L'écart s'explique par l'accroissement des inégalités salariales entre homme et femme avec l'élévation du niveau de salaire. Selon l'Insee, le salaire minimum des 10 % des femmes les mieux payées est inférieur de 15 % à celui des hommes (3 920 € vs 4 630 €).



© Getty Images, We are

REPÈRE

« L'ARGENT EST UN RÉVÉLATEUR DES VALEURS DU COUPLE »

INTERVIEW DE NICOLE PRIEUR, philosophe et thérapeute, auteur des deux livres *La famille, l'argent, l'amour* (Albin Michel) et *Disputez-vous bien !* (Robert Laffont)



© Catherine Delahaye

Quand on aime, on ne compte pas. Est-ce si vrai ?

Nicole Prieur : Pas toujours. C'est même souvent le contraire. L'illusion consiste à croire que l'on peut ne pas avoir à parler d'argent. Il y aurait ce clivage entre l'amour qui est « propre » et l'argent qui est « sale ». En parler serait se déconsidérer, en opposition au *care* , le soin, qui est censé résumer la vie à deux. Cette image enferme souvent les femmes. Contrairement au dicton, plus on aime, plus on compte. C'est la calculette inconsciente. Les attentes déçues ont un poids psychique plus lourd que ce qui est reçu, ce qui créé de la souffrance.

Comment l'éviter ?

N. P. : Ce qui est fondamental, c'est de parler de la qualité du lien, de son fondement, de l'aspect extra-économique de l'argent dans le couple. Il est important de co-construire ce rapport à l'argent car sa circulation a un impact relationnel. On parle budget mais pas de l'économie cachée du couple. Qui contribue à quoi et comment ? Lorsque les revenus diffèrent, il faut que chaque partenaire reconnaisse la valeur de l'autre au-delà de sa contribution financière, dans un respect mutuel. En favorisant l'équité et l'équilibre dans le couple. Parler de son rapport à l'argent fait du bien. Réfléchir à la place éthique qu'il a dans la vie de chacun, ce qu'il représente pour soi, une sécurité, un manque, etc.

La femme est-elle encore souvent lésée dans cette relation financière ?

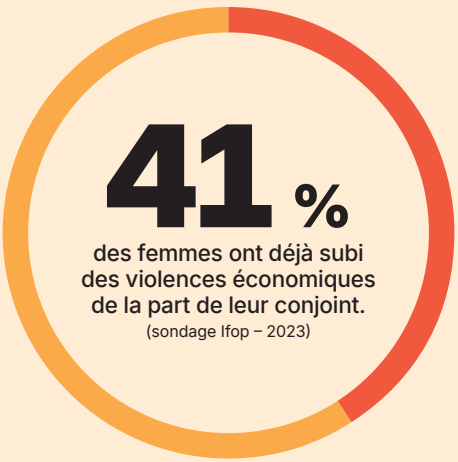
N. P. : C'est une réalité. Dans un couple, chacun est assigné à une fonction, inconsciemment. Il y a une forme d'attente chez l'autre, une attente de reconnaissance, liée à une dimension identitaire, surtout chez la femme. Les standards genrés sont encore très présents. Même si les choses évoluent, se libérer de ce carcan reste complexe et créé des tensions : la femme pense déposséder son conjoint de son identité, et lui, perd, en effet, un fondement de son identité. Alors que l'on peut être un homme tout en étant « entretenu » par sa femme si la priorité est la réalisation de soi. Dans cette approche, chacun doit se sentir légitime. L'argent doit être au service du couple : plus qu'échanger des biens, il faut surtout se vouloir du bien. En toute confiance.

data service



Les inégalités de revenus dans les couples restent une réalité très ancrée. L'Institut national d'études démographiques (Ined) explique (étude de janvier 2022) que dans 64 % des cas, le principal apport de revenus provient de l'homme. L'équilibre est atteint pour 20 % des ménages. Les femmes sont les principales pourvoyeuses dans seulement 16 % des couples.

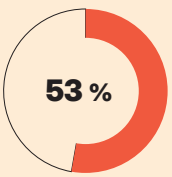




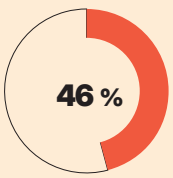
Reconnaître les violences économiques

La violence économique s'installe lorsqu'un conjoint a une emprise financière sur l'autre. Avec des impacts importants : appauvrissement, manque à gagner et/ou contrôle financier subis. Ces violences peuvent concerner la suppression de moyens de paiement, la souscription d'un crédit au nom du conjoint sans son consentement réel, une interdiction de travailler, l'utilisation à l'insu du conjoint de ses comptes bancaires, le contrôle ou la privation des ressources financières.

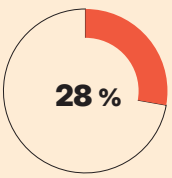
DANS LE DÉTAIL



pour les femmes ayant un revenu net mensuel inférieur à 900 €.



pour les femmes de moins de 30 ans.



pour les femmes vivant en couple n'ont pas de compte courant personnel.

En France, l**a pension moyenne des retraités** s'établit à **environ 1 500 euros net par mois***. Une réalité qui rappelle l'importance de préparer cette étape-clé. Connaissez-vous le fonctionnement du système et les principaux leviers pour anticiper ? **Testez vos connaissances en 7 questions.**

Retraite : êtes-vous prêt ?

1 Le système de retraite français est composé

A de trois grands piliers de couverture : le régime de base, les retraites complémentaires, la retraite supplémentaire.

B d'une cinquantaine de régimes spéciaux.

C d'un régime universel complété par une épargne individuelle facultative.



© Getty Images, Klaus Vedfelt

2 Notre système de retraite repose sur un principe de répartition. Cela signifie que :

A les sommes collectées sont réparties en fonction de l'âge des retraités.

B les cotisations versées aujourd'hui par les actifs paient les pensions des retraités actuels.

C les cotisations collectées sont réparties entre des contrats d'assurance vie, le livret A ainsi qu'une réserve attribuée à Bercy.

3 Le taux de remplacement correspond

A au différentiel entre le dernier salaire et le montant de la pension.

B au nombre de seniors remplacés par de jeunes actifs.

C au taux de retraités cumulant retraite et activité.



© Gemini_Generated_Image

4 Pour valider un trimestre de retraite, il faut

A travailler pendant 3 mois complets.

B atteindre un niveau minimum de revenus soumis à cotisations.

C être en contrat à durée indéterminée depuis au moins un an.

*Source : DREES. Fin 2023, la pension mensuelle moyenne de droit direct des retraités résidant en France, après prise en compte de l'éventuelle majoration pour trois enfants ou plus, s'élève à 1 666 euros brut, soit 1 541 euros net des prélèvements sociaux.



© La France Mutualiste

6 La Retraite mutualiste du combattant (RMC)

A peut être souscrite seulement à partir de 50 ans.

B ne peut pas être cumulée avec une autre retraite.

C est revalorisée tous les ans par l'État.

5 Le plan d'épargne retraite (PER) est

A un outil de défiscalisation créé par la loi PERIN.

B un produit d'épargne retraite avec une sortie obligatoire en rente viagère.

C un produit d'épargne à long terme permettant de préparer sa retraite dans un cadre fiscal privilégié.

7 La retraite supplémentaire

A est facultative et se prépare avec des produits d'épargne retraite, individuellement ou via son employeur.

B ne concerne que les agents de la fonction publique.

C est automatiquement mise en place par l'employeur dès l'âge de 45 ans.



© Gemini_Generated_Image

Vous avez tout bon

Répartition, retraite complémentaire, PER, taux de remplacement… Vous maîtrisez les principaux mécanismes de la retraite. Vous êtes particulièrement bien armé pour vous assurer des revenus suffisants une fois à la retraite.

Vous avez entre 4 et 6 bonnes réponses

Vous disposez de bases solides et connaissez les grands principes de notre système de retraite, mais certaines zones d'ombre persistent. Renseignez-vous plus avant ! S'informer et anticiper, c'est ce qui vous permettra un passage en douceur à la retraite.

Vous totalisez moins de 4 bonnes réponses

Il est temps de faire le point. Il n'est jamais trop tard pour s'intéresser à sa retraite. Engranger les repères essentiels vous permettra de mieux préparer l'avenir avec des solutions d'épargne adaptées.

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



EN DIFFÉRÉ DE NOS RÉSEAUX SOCIAUX

La transmission ne s'improvise pas !



Des carrousels pédagogiques



Retour sur l'assemblée générale


© Vincent Damarin

sur le terrain



Côte d'Azur



© Kevin Leinster

BIO EXPRESS

INSTAURER LA CONFIANCE

Clermontois de naissance et Niçois d'adoption, Christian Jouandon est conseiller à La France Mutualiste depuis 2018. Il a bâti sa carrière en privilégiant une approche centrée sur les besoins des adhérents : il se met à leur place pour conseiller les solutions les plus adaptées à leur situation. Ce fan de basket tisse un lien durable et de confiance avec les épargnants. Ses qualités humaines, son expertise métier et sa personnalité attachante y sont pour beaucoup.

Christian Jouandon exerce son métier de conseiller à La France Mutualiste sur la Côte d'Azur, entre Nice et Cannes. Son expertise technique, en matière de produits financiers et de conseil, est largement reconnue. **Une compétence renforcée par son sens de l'écoute** et sa capacité à se mettre à la place de ses interlocuteurs pour mieux comprendre leurs besoins. **Reportage.**

Sur les routes de Nice à Cannes

L'été commence sur la Riviera, et déjà les plages cannoises se remplissent en ce début de matinée. Christian Jouandon, conseiller à La France Mutualiste, démarre sa journée sous les meilleurs auspices.

Premier rendez-vous : construire une stratégie patrimoniale sur mesure

Le premier rendez-vous se déroule dans un appartement à deux pas de la Croisette. Monsieur B. et son épouse ont 100 000 euros à placer. Ils possèdent déjà de nombreux contrats à La France Mutualiste. « *Notre situation familiale est assez simple, nous avons deux enfants et six petits-enfants. Nous voudrions les faire profiter de cet argent, sans avantager l'un ou l'autre des bénéficiaires, tout en optimisant la fiscalité. J'ai bien pensé à ouvrir une assurance vie chez vous mais j'ai plus de 70 ans donc il n'y aura pas de bénéfice fiscal lors de la succession. En outre, je profiterais d'un taux à 3,60 % mais devrais payer la* flat tax*... Plus j'y réfléchis, moins j'y vois clair.* » Le décor est planté, la discussion sera pointue techniquement. Christian répond point par point, argumente, liste les atouts et les points faibles de chaque solution d'épargne en fonction de la situation précise de ses clients.

« *Tout dépend de votre objectif : est-il purement fiscal ou voulez-vous aussi protéger votre épouse dont la retraite ne suffira pas à couvrir ses charges après votre décès ?* »

Un état des lieux de l'ensemble des contrats s'impose afin de trouver la meilleure solution d'optimisation des versements. « *Regardons le cumul fiscal de chaque contrat et les abattements des différents bénéficiaires. Pour protéger madame, je vous conseille de placer l'argent sur un contrat vous appartenant et qui lui reviendra, hors fiscalité, à votre décès. Il faut juste savoir si vous aurez besoin de cet argent de votre vivant. Êtes-vous prêts à me suivre ?* » Le dialogue se poursuit. Christian, détendu et concentré, insiste sur l'intérêt d'utiliser les contrats déjà en place. Finalement, la réponse est positive. →

« Un état des lieux de l'ensemble des contrats s'impose afin de trouver la meilleure solution d'optimisation des versements »



© Getty Images, Pierre Longnus



© Getty Images, Sjoeman

——→ Un rendez-vous est calé, le temps pour le couple d'en parler avec ses enfants.

Deuxième rendez-vous : placer l'argent issu d'une vente immobilière

À l'issue des deux heures de rendez-vous, le planning est quelque peu chamboulé. Le déjeuner est avalé sur le pousse et Christian reprend la route rapidement pour rejoindre Valbonne. La route serpente à travers l'arrière-pays vallonné. Monsieur et Madame H. habitent depuis quarante-cinq ans dans ce quartier résidentiel perché au-dessus de la ville. Après un verre d'eau fraîche bienvenu, la conversation s'engage. Monsieur H. souhaite ouvrir un contrat Actépargne2. Un premier échange avait déjà eu lieu, Christian ayant présenté les atouts de cette solution d'épargne. Monsieur H. en récapitule les principaux points pour être sûr de faire le bon choix. Les retraits programmés sont un atout majeur pour lui. Il questionne son conseiller mutualiste à ce sujet. Madame H., attentive, s'interroge aussi : « *Pour la procuration, est-il possible d'en mettre une en place ? Rassure-toi mon chéri, je ne te prendrai pas tes sous… — Je le sais bien,* rétorque ce dernier, *tu en as plus que moi !* » Le ton est léger, l'ambiance détendue, deux horloges



© Kevin Leinster.

La question centrale est liée à la RMC, la Retraite mutualiste du combattant, un des contrats historiques de la mutuelle réservé aux membres de la communauté Sécurité-Défense

décomptent le temps qui passe. Christian répond à toutes les interrogations du couple. Il analyse les documents, notamment l'attestation de vente du bien, appartenant à monsieur, pour justifier la provenance des fonds. « *Il s'agit d'une obligation légale,* se justifie-t-il. *Il me faut d'autres éléments encore comme un RIB, une pièce d'identité, un justificatif de domicile.* » « *Concernant le contrat, quel versement souhaitez-vous faire ?* poursuit-il. — *50 000 € à l'ouverture*. » Il choisit la clause bénéficiaire standard : madame et, à défaut, les enfants. En quelques minutes, Christian prépare la procuration et le contrat. Sous dix jours, son argent se transformera en épargne. L'effet boule de neige fonctionne aussi sous le soleil.

Troisième rendez-vous : optimiser les versements et les déductions fiscales de la RMC

La température extérieure avoisine maintenant les 30 degrés. Christian Jouandon reprend sa voiture, direction Mougins. Dans un quartier résidentiel, à l'écart de l'agitation de la côte, Monsieur et Madame P. profitent de leur retraite dans une maison moderne entourée d'un agréable jardin typiquement méditerranéen. Ancien gendarme mobile, monsieur profite pleinement de la quiétude des lieux. La question centrale est liée à la RMC, la Retraite mutualiste du combattant, un des contrats historiques de la mutuelle réservé aux membres de la communauté Sécurité-Défense : « *Combien peut-on verser cette année? Car le plafond de déductibilité se rapproche,* interroge madame.

« Sous dix jours, son argent se transformera en épargne »

On n'a pas payé d'impôt l'an dernier, aussi, on aimerait bien continuer sur cette lancée. » Christian Jouandon allume son ordinateur, compulse ses dossiers, et le verdict tombe : « *Il pourrait être judicieux de ne pas tout utiliser cette année afin d'étaler l'avantage fiscal sur deux ans. Qu'en pensez-vous ?* » Le conciliabule commence entre les époux.
Et les questions arrivent : « *Nous envisageons de vendre la maison et d'acheter un appartement. Dans ce cas, est-ce un atout de ne pas payer d'impôt sur le revenu pour bénéficier d'un meilleur taux d'intérêt ? — Non, cela ne change pas grand-chose,* rétorque Christian. *Mais il existe une possibilité pour continuer à défiscaliser, une fois l'avantage fiscal lié à la RMC épuisé. Je vous propose d'ouvrir un plan d'épargne retraite individuel et de verser 4 000 euros par an dessus. Vous déduirez une partie de cette somme de vos impôts. Il est possible d'en ouvrir un avec 300 €.* » Reprise du conciliabule conjugal. Finalement, le couple décide de verser 5 000 euros sur la RMC. Christian enchaîne, prépare le document, envoie un SMS à monsieur pour enclencher la signature électronique et valider le versement. La procédure ne prend que quelques minutes. « *C'est fait, le prélèvement est mis en place et sera effectif sous huitaine. Un mail récapitulatif va vous parvenir*, explique-t-il. — *Ça, c'est du rapide !* se réjouit Monsieur P. — *Concernant votre fils, je lui conseille d'ouvrir un contrat à la mutuelle pour prendre date fiscalement. Il servira de structure d'accueil pour les futurs capitaux à votre décès. Vous pouvez le parrainer pour qu'il profite des qualités de notre contrat Actépargne2 avec un taux servi parmi les meilleurs du marché.* — *Nous lui en parlerons* », promettent les époux P. Pas de bonne épargne sans pédagogie !



© Getty Images, P. Eoche

3 QUESTIONS À



© Idefix Photographie

LUCILE FERRARI,
responsable de secteur Var/Alpes-Maritimes/Corse et des agences de Nice et de Toulon

Quel est le profil type des adhérents de votre secteur ?
L. F. : Nous accompagnons près de 11 0000 adhérents aux profils très variés. À Toulon, l'empreinte de la base navale est très marquée, avec de nombreux marins et militaires en activité. Nice se caractérise par la présence de résidents non natifs à fort patrimoine venus profiter de leur retraite au soleil. Si la moyenne d'âge est encore élevée, elle tend à baisser. De plus en plus de prospects poussent aussi la porte de nos agences.

Quel impact cette tendance a-t-elle sur les contrats ?
L. F. : La RMC était la référence auparavant. Aujourd'hui, cette nouvelle génération d'adhérents cherche surtout à améliorer sa retraite avec le plan d'épargne retraite individuel et un meilleur rendement avec l'assurance vie. Avec davantage de disponibilité pour son capital. Elle est aussi plus volatile, il faut la fidéliser différemment. Pour cela, notre force réside dans le lien de proximité et de confiance que nous tissons au fur et à mesure, et la forte dimension de conseil.

Dans ce cadre, quel est le rôle des bénévoles ?
L. F. : Nous nous appuyons sur les comités du Var et de Nice, très actifs. Nous travaillons en étroite collaboration. Ils nous ouvrent des portes dans les bases et développent la visibilité et la notoriété de la mutuelle via leurs actions de mécénat.

« Transformer la mutuelle en s'appuyant sur son ADN »

Dans la foulée d**e l'assemblée générale** de La France Mutualiste, qui s'est tenue en juin, **Anne Fougerat, présidente nouvellement élue, et Isabelle Le Bot , directrice générale**, ont joué le jeu de l'interview pour le magazine *La France Mutualiste & vous*.



© Vincent Damarin

« La transformation porte ses fruits, sans effacer ce qui fait l'ADN de La France Mutualiste : son lien avec le monde combattant d'hier et d'aujourd'hui »

Anne Fougerat, présidente de La France Mutualiste

Anne Fougerat, les adhérents de La France Mutualiste ne vous connaissent pas, ou peu. En juin, vous avez succédé à Dominique Burlett à la tête de la mutuelle. Pouvez-vous vous présenter ?

Anne Fougerat : J'habite dans le Loiret, près d'Orléans. C'est mon port d'attache après une carrière menée aux quatre coins de la France au sein de la Gendarmerie. J'ai rejoint la 2e section des officiers généraux avec le grade de générale de division. En 2022, quelques mois avant ma retraite professionnelle, je suis devenue administratrice de la mutuelle. J'avais rencontré le président Burlett quelques années auparavant en tant que secrétaire générale de la garde nationale.

Et comment, quatre années plus tard, êtes-vous devenue présidente ?

A. F. : En tout cas je ne me projetais pas en tant que présidente il y a quatre ans ! (*rires*) En 2025, le président Burlett a annoncé au conseil d'administration son intention de se retirer de la présidence de La France Mutualiste en 2026. Il a exprimé le souhait que son successeur ait servi toute une carrière dans les rangs d'une force armée. J'ai accepté de présenter ma candidature. Je remercie les administrateurs de m'avoir accordé leur confiance.

Isabelle Le Bot, en tant que directrice générale, qu'attendez-vous de la présidente de la mutuelle ?

Isabelle Le Bot : J'ai la chance de connaître la femme derrière les galons. Son intégrité, son exigence, sa loyauté, sa capacité à écouter avant de décider, sa force tranquille aussi. Je me réjouis de poursuivre cette aventure avec quelqu'un que j'estime profondément. Le modèle mutualiste est bien fait puisque les administrateurs, dont le président, sont adhérents. Leurs décisions sont ainsi en lien direct avec les besoins de nos clients. C'est pour cela que je crois aux gouvernances à deux voix. Je crois que les meilleures décisions naissent du dialogue, de la confrontation des idées et du respect mutuel.

A. F. : J'en profite pour dire qu'Isabelle Le Bot a tout mon soutien, et l'aura toujours. Nous formons un binôme. Les responsabilités que j'ai exercées me permettent d'affirmer combien

Bio express

ANNE FOUGERAT

est générale de division de la gendarmerie (2s) en 2e section.
Elle est officier de la Légion d'honneur et officier de l'ordre national du Mérite.

- **1986 :** débuts à la Gendarmerie.
- **1992 :** entrée à l'école des officiers de la Gendarmerie nationale.
- **2004 :** direction des Opérations de gendarmerie sur la compagnie de Molsheim dans l'affaire dite « Pierrot le fou ».
- **2015** : coordination de la traque des frères Kouachi à la suite de l'attentat contre la rédaction de *Charlie Hebdo* en tant que commandant de groupement de gendarmerie en Seine-et-Marne. Ses gendarmes identifient et fixent les terroristes dans une imprimerie de Dammartin-en-Goële, permettant le passage de relais au GIGN.
- **2026 :** désignée présidente de La France Mutualiste par le conseil d'administration.

« Le modèle mutualiste est bien fait puisque les décisions sont en lien direct avec les besoins de nos adhérents »

Isabelle Le Bot, directrice générale de La France Mutualiste

il est important de bénéficier de ce soutien inconditionnel. C'est une question de principe. Aussi j'espère, pour nos adhérents et pour nos salariés, qu'elle poursuivra l'aventure avec La France Mutualiste le plus longtemps possible.

Un nouveau mandat s'ouvre. Quels enjeux stratégiques se présentent à la mutuelle ?

I. L. B. : Nous sommes en train de construire un nouveau plan stratégique pour les années 2027-2030. Je ne peux pas encore en donner les détails, mais ce qui ressort du plan précédent, c'est qu'une stratégie bien pensée et mise en œuvre a un vrai pouvoir de transformation. Avec le plan 2023-2026, nous avons renforcé les fondamentaux de la mutuelle, pris le virage digital avec succès, opéré le rapprochement avec Malakoff Humanis… Et le chiffre d'affaires a dépassé le milliard d'euros en 2025.

A. F. : La transformation porte ses fruits, sans effacer ce qui fait l'ADN de La France Mutualiste, à savoir son ancrage dans le milieu de la défense et de la sécurité. C'est une question de crédibilité, de lisibilité et un engagement vis-à-vis de nos adhérents. Cette identité spécifique est un gage de résilience. Elle est un gage de complémentarité avec les autres entités du Groupe. Elle est ce qui fait notre force et notre différence.

Dominique Burlett a quitté la présidence de la mutuelle mais reste administrateur. Quel message souhaiteriez-vous lui adresser ?

A. F. : Ce que je lui ai dit quand j'ai été élue, c'est que son avis sera toujours essentiel dans mes choix et ceux du conseil d'administration. Il a contribué à transformer la mutuelle, pour le meilleur. Je considère que ma première mission, c'est d'assurer la continuité de son action.

I. L. B. : Je voudrais surtout lui dire merci. Lorsque je suis arrivée il y a trois ans, il m'a fait confiance. Tout de suite. Depuis, nous avons travaillé côte à côte avec l'ambition de faire évoluer La France Mutualiste tout en restant fidèles à ce qu'elle est. Je sais ce que je lui dois dans ce parcours.



© CABAT

Soutien aux blessés

Le fonds social de La France Mutualiste investit dans des projets porteurs de sens en soutien aux jeunes, aux engagés et aux blessés. C'est pour venir en aide aux soldats souffrant du trouble de stress post-traumatique (TSPT) qu'il a soutenu financièrement la création de deux stages innovants par la cellule d'aide aux blessés de l'armée de Terre (Cabat).

Le premier stage Alpha (Accueillir le langage des perceptions et harmoniser ses actions avec ses sens) a été organisé du 16 au 20 mars 2026 au Village des blessés de l'Académie militaire des sports de la Défense (AMSD), à Fontainebleau (77). « *Ce premier opus faisait office d'expérimentation. Nous avons suivi une démarche scientifique pour mieux comprendre ce syndrome de TSPT et améliorer le traitement des soldats*, explique le colonel Pourcelet, responsable de la Cabat. *La France est précurseur en la matière.* »

Sa spécificité tenait en la présence de deux psychologues aux côtés des quatre participants. Avec une approche précise : faire sortir ces blessés de chez eux, souvent en prise avec une addiction, et les reconnecter à leurs sens pour favoriser un retour à un rythme de vie normal. « *C'est un cap délicat à passer pour eux, il sert de socle pour la suite du parcours de reconstruction* », précise le colonel.

Au programme : marches en forêt en travaillant chaque jour sur un sens différent, lecture de poésie ou de littérature pour apaiser et amorcer la réflexion, écoute et échanges, atelier respiration pour réguler le stress, etc. « *Le bilan est très positif, les blessés étaient heureux de participer à ce dispositif pionnier et ont évolué favorablement* », conclut le colonel Pourcelet.



NE VOUS LAISSEZ PAS SURPRENDRE PAR VOTRE RETRAITE !

4 %* DE TAUX DE RENDEMENT
SUR LE FONDS EN EUROS EN 2025
Les rendements passés ne préjugent pas des rendements à venir.

JUSQU'À 10 %
DE VOS REVENUS DÉFISCALISÉS
Avantages accordés sous certaines conditions.

Document à caractère publicitaire - crédits photos Agence Libre

Votre argent, **il suffit d'en parler**

Souscrivez au plan d'épargne retraite individuel LFM PER'FORM (PERIN)* de La France Mutualiste.

La France Mutualiste
Épargne - Retraite
Groupe malakoff humanis

PER TROPHÉES D'OR 2025 LE REVENU **

MEILLEUR CONSEIL ÉPARGNE 2025 DÉCERNÉ PAR Challenges ** ***

AFRC RELATION SERVICE 100% FRANCE CLIENT

* Plan d'épargne retraite individuel LFM PER'FORM (PERIN). Taux de rendement 4% net de frais de gestion et brut de prélèvements sociaux et fiscaux, du fonds en euros du contrat en 2025.
** Distinctions valables un an attribuées par les magazines Le Revenu et Challenges selon leurs propres critères.
*** Marque de garantie "Relation Client 100% France" délivrée en 2025 par l'AFRC et Service France Garanti.

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, siège social : Tour Pacific - 11-13 cours Valmy - 92977 Paris La Défense Cedex – Tél 01 40 53 78 00 (prix d'un appel local).

CONTACTEZ-NOUS AU 09 78 45 58 61