#94 —— Décembre 2026

La France Mutualiste &vous

Le magazine de vos questions d'argent



Tout comprendre sur les produits structurés

À VOS CÔTÉS

Le pacte adjoint, pour donner tout en gardant le contrôle



VOTRE ÉPARGNE

Une assurance vie pour tous vos projets

CONFLITS DE TRANSMISSION

ÉVITEZ LES CASSE-TÊTE EN FAMILLE



C'est un fait maintes fois observé, les successions peuvent révéler des lignes de fractures intrafamiliales. Alors, plutôt deux fois qu'une, mieux vaut prévenir que guérir.



SUR LE TERRAIN

Aux côtés des bénéficiaires



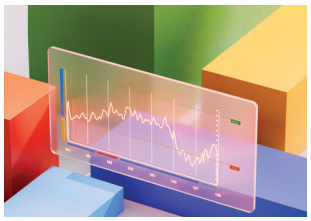
À VOUS DE JOUER

Comment alléger la note ?

La France Mutualiste
Épargne - Retraite
Groupe malakoff humanis

sommaire

4 Météo éco
On décrypte l'actu macroéconomique.



6 Votre épargne
Les produits structurés, des placements sophistiqués et utiles.



20 À vous de jouer
Impôts : comment alléger la note ?



12 À vos côtés
Le pacte adjoint, pour donner tout en gardant le contrôle.

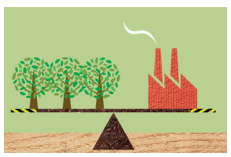


© IdeeFix Photographie

22 Sur le terrain
Aux côtés des bénéficiaires



14 À la une
Évitez les casse-tête en famille



26 Votre mutuelle
Quand votre mutuelle investit, ça donne quoi ?

LA MUTUELLE ET VOUS

LFM PER'Form récompensé par la presse spécialisée

Après avoir été distingué par *Le Revenu* et *Tout sur mes finances*, notre plan d'épargne retraite individuel LFM PER'Form a reçu le Grand Prix des PER 2026 du magazine *Mieux Vivre Votre Argent* (Groupe Les Echos) pour un an.
Parmi les 79 contrats analysés par le magazine, seuls 12 ont été récompensés.
LFM PER'Form décroche la première place dans la catégorie « Mutuelles et associations », **une belle reconnaissance de notre engagement à vos côtés !**

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

Décembre 2026 - n° 94
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, Céline Décréau, Nicolas Flambeaux, Magali Gloire-Savalle, Céline Jacquier, David Lombard, Florence Mattlinger, 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/clubfoto. Prix au numéro : 0,30 €.

l'invité de la présidente



© Ministère des Armées

« L'engagement au cœur de toutes nos actions »

INTERVIEW



© Philippe Barbosa

Anne Fougerat, présidente de La France Mutualiste, invite **le général de corps d'armée Christophe de Saint Chamas**, gouverneur des Invalides et président de l'association La Flamme sous l'Arc de Triomphe. L'occasion d'échanger sur un thème qui leur est cher : l'engagement.

Anne Fougerat : Je considère que c'est par l'engagement que l'on agit en adéquation avec ses valeurs. Cette idée est même au cœur de notre modèle mutualiste puisque nous n'avons, par nos statuts, pas d'autre objectif que de servir les intérêts de nos adhérents. Que signifie pour vous la notion d'engagement ?

Christophe de Saint Chamas : C'est une notion essentielle. L'engagement se définit à mes yeux comme le don de soi, la fidélité à la parole donnée et l'abnégation au service de la mission reçue. Dans les situations de commandement, il s'agit de prendre des décisions malgré l'incertitude, en sachant que derrière chaque ordre, il y a des vies, des familles, des destins. L'engagement est au cœur de toutes nos actions.

A.F. : Et comment appliquez-vous l'engagement dans vos missions actuelles ?

C. S. C. : En tant que gouverneur des Invalides, je me place au service des pensionnaires de l'Institution. Ils ont payé le prix fort, par des blessures visibles ou invisibles. Je dois par ailleurs accompagner l'Institution dans l'évolution de ses missions. Elle accueille les blessés sortant des hôpitaux militaires ou des centres médicaux des armées. Sans oublier des blessés lourds ne relevant pas du monde combattant. Des mécènes comme La France Mutualiste nous accompagnent dans les grands travaux de rénovation que ces transformations impliquent. Grâce à ce soutien, les générations futures pourront continuer à s'engager en sachant qu'en cas de blessure grave la France pourra continuer à leur offrir un cadre privilégié pour être pris en charge avec dignité

A.F. : Quel lien feriez-vous avec l'association de La Flamme ?

C. S. C. : Mon rôle est de faire vivre cette association qui regroupe plus de trois cent cinquante associations souhaitant entretenir la mémoire du sacrifice de nos aînés. Et à l'Institution nationale des Invalides, les pensionnaires nous disent : « *J'ai eu de la chance !* » En effet, ils sont revenus alors que certains de leurs camarades ne sont pas rentrés de mission. Une leçon de vie et de courage qui mérite d'être méditée.

météo éco

Chiffres récoltés le 12/10/2026

La donnée du trimestre

40 000 Mds$

En août 2026, pour la première fois, la dette publique américaine a dépassé la barre symbolique des 40 000 milliards de dollars. Elle a doublé en moins de dix ans. Les coûts d'emprunt augmentent et la hausse s'accélère. Parallèlement, l'inflation persiste à un niveau élevé, laissant craindre une remontée des taux d'intérêt et de ralentissement économique.

Source : Trésor américain

Dette, guerre, inflation… et diversification

LE RENDEZ-VOUS ÉCO DE LA RÉDACTION

Les acteurs économiques font face, en France comme à l'étranger, à de nombreux défis politiques et financiers, ce qui n'est pas sans influence sur l'épargne des Français. Aux États-Unis par exemple, la Fed a fait monter ses taux directeurs dans un contexte inflationniste, suivant le mouvement enclenché plus tôt par la Banque centrale européenne ; Donald Trump a de son côté, à plusieurs reprises, évoqué les élections de mi-mandat du 3 novembre comme un moment décisif pour le sort de l'Iran, entretenant encore et toujours l'incertitude des investisseurs.

En France, le taux d'emprunt à 10 ans de l'État français dépasse 4,80 %, contre 4,60 % pour l'Italie et 3,60 % pour l'Allemagne. Cette évolution place notre pays sous pression sur le marché obligataire, ce qui devrait influencer les débats en lien avec le budget 2026. Le déficit budgétaire français pourrait atteindre 5,4 % du PIB en 2026, contre 5 % initialement prévu. La Commission européenne anticipe même un déficit de 5,7 % en 2027.

Du côté des marchés actions, la tendance est à la hausse aux États-Unis, mais reste sous observation à cause du renchérissement de l'énergie. Les actions européennes en revanche souffrent des vents contraires évoqués plus haut. Comme toujours, la volatilité des marchés doit inciter à la diversification des placements financiers.

Rédigé le 12/10/2026
Source : Bloomberg

Indicateurs macro-économiques

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

Source : Insee

+2,4 %

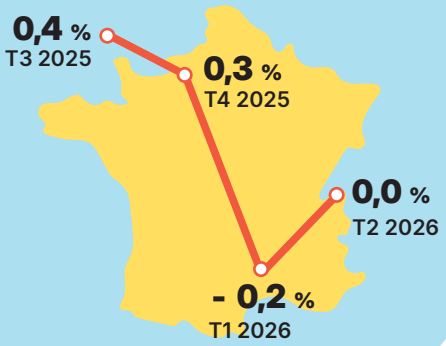
Taux de chômage en France métropolitaine

Source : Bloomberg

8,3 % T2 2026 **vs** **7,6 %** T2 2025

Progression du PIB en France sur 1 an

Source : Bloomberg



30 ans

C'est la durée maximale de détention d'un bien pour être exonéré de toute imposition sur la plus-value immobilière. D'autres cas d'exonération, comme la vente de sa résidence principale, sont prévus par la loi.

Source : Bercy Infos

Valeurs à suivre

Rendement sur le Livret A*

Source : service-public.fr

+1,7 %

* Depuis le 01/08/2026

« Taux du marché » des prêts immobiliers sur 20 ans

Source : Baromètre Empruntis 12/10/2026

3,73 %

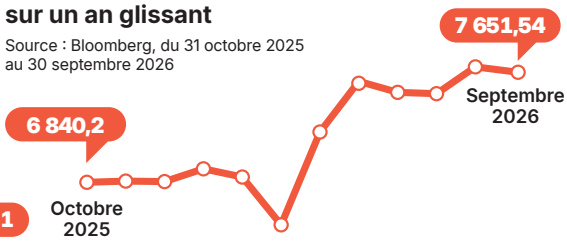
Valeur du CAC 40 en France sur un an glissant

Source : Bloomberg, du 31 octobre 2025 au 30 septembre 2026



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

Source : Bloomberg, du 31 octobre 2025 au 30 septembre 2026



251 mois

Soit près de 21 ans : c'est la durée moyenne des crédits immobiliers octroyés en France au 2e trimestre 2026. Elle a augmenté de six mois en un an.

Source : Observatoire crédit logement

139 Mds€

L'assurance vie est plus que jamais un levier essentiel pour financer l'économie française et européenne : sur les huit premiers mois de l'année 2026, les cotisations ont atteint 139 Mds d'euros, en hausse de 7 % par rapport à la même période de 2025. Les supports en unités de compte sont les principaux bénéficiaires de cette dynamique.

Source : France Assureurs

Est-ce que je toucherai environ 50 % de mon dernier salaire à la retraite ? Réponse sur l'appli *Flouze* ! Disponible au téléchargement sur Android et Apple

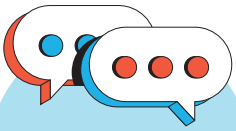


la question Flouze

5 à 20 %

Un nouveau statut a été créé cette année pour soutenir les PME menant des projets de recherche à forte utilité sociale ou environnementale : la JEII (jeune entreprise innovante à impact). Pour en bénéficier, l'entreprise doit notamment réaliser des dépenses de R&D représentant entre 5 % et 20 % de ses charges et répondre aux critères de l'économie sociale et solidaire (ESS).

Source : Service public entreprendre



LEXIQUE

Donation-partage

Une donation-partage est un acte notarié qui permet de transmettre, de son vivant, tout ou partie de ses biens à ses héritiers, en général ses enfants, et de les répartir entre eux. Ils en deviennent propriétaires, sans attendre la succession. Dans le cadre d'une donation-partage transgénérationnelle, elle peut être réalisée au profit de ses petits-enfants.

✦

Réserve héréditaire

Dans le cadre d'une succession, il s'agit de la part du patrimoine légalement réservée aux descendants directs : enfants ou petits-enfants, ou à défaut, conjoint survivant. La part de l'héritage restante une fois la réserve héréditaire déduite est appelée « quotité disponible. » Elle peut être transmise librement aux bénéficiaires de son choix, par donation ou testament.

✦

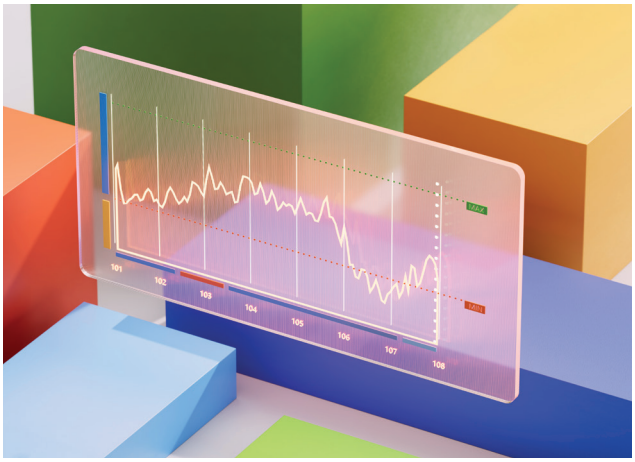
OAT

Une obligation assimilable du Trésor (OAT) est un titre de créance émis par l'État français pour emprunter de l'argent sur les marchés financiers. Cette obligation émise à moyen et long terme (généralement de 2 à 50 ans) est largement présente dans les fonds en euros des assurances vie.

LES PRODUITS STRUCTURÉS

Des placements sophistiqués et utiles

Promesse de rendement attractif, scénarios définis à l'avance, protection parfois partielle du capital… **Les produits structurés** sont des placements à durée déterminée composés de plusieurs instruments financiers. Leur rendement est lié à l'évolution d'un sous-jacent, ou autrement dit, un actif de référence (indice, action, panier, taux, etc.). **Décryptage d'un placement** à la fois sophistiqué et très encadré qui séduit un nombre croissant d'épargnants.



© Getty Images, Eugene Mymrin

Les produits structurés font aujourd'hui partie du paysage de l'épargne en France. Leur succès s'explique par un constat simple : dans un environnement marqué par des marchés volatils et des rendements obligataires longtemps contraints, de nombreux investisseurs recherchent à la fois de la visibilité et du potentiel de performance. Contrairement à une action ou une obligation achetée « en direct », un produit structuré se compose schématiquement de deux « briques » financières :

- **une composante obligataire**, autrement dit un titre de dette qui organise le remboursement du capital à une date donnée ; elle constitue le socle du produit ;
- **une composante optionnelle,** qui permet de générer de la performance en fonction de l'évolution d'un actif de référence (indice boursier, panier d'actions, taux, etc.).

Une fabrique de scénarios

Sur cette base, des scénarios de fonctionnement sont définis à l'avance. L'investisseur sait ainsi comment le produit se comportera en réponse à plusieurs situations : si le marché progresse, s'il stagne, ou s'il baisse au-delà d'un certain seuil. Cette lisibilité est l'un des principaux atouts de ces placements.

Si l'indice sous-jacent dépasse un niveau prédéterminé à une date définie, le produit est remboursé automatiquement avec un gain. Dans le cas contraire, l'investissement se poursuit jusqu'à l'année suivante ou, à terme, jusqu'à son échéance.

Si la durée maximale prévue atteint souvent 8 à 10 ans, la pratique montre que la grande majorité des produits sont remboursés bien avant : plus de 90 % ont été clôturés avant leur terme théorique, avec une durée réelle concentrée entre 1 et 3 ans dans 80 % des cas.

Dans un contexte de marchés agités, ces produits présentent par ailleurs un intérêt particulier : la volatilité, loin d'être uniquement un risque, est intégrée à la construction du produit et peut, selon les scénarios retenus, jouer en faveur de l'investisseur. Il peut compléter un profil de gestion composé d'un fonds en euros et d'unités de compte dans une logique de diversification, aussi bien par la nature de l'actif que par la durée de placement.

Un investissement toujours payant ?

Tous les produits structurés ne garantissent pas le capital. Certains proposent une protection totale à l'échéance, d'autres une protection partielle ou conditionnelle. C'est tout l'enjeu de la recherche de performance en épargne : cette dernière implique une part de risque. Le tout est de la comprendre et de l'assumer.

Le produit structuré dispose ainsi d'un plus fort potentiel de rendement qu'une unité de compte en obligations (en contrepartie du risque plus élevé), plus de visibilité que pour des actions (les scénarios sont clairement définis). À noter cependant que la perte peut être totale pour les produits sans garantie en capital.

Le niveau de risque est synthétisé par l'indicateur SRI (Synthetic Risk Indicator), noté de 1 (risque très faible) à 7 (risque très élevé). Cet indicateur, commun à tous les supports financiers, figure dans le document d'information clé (DIC).

Un placement pour des besoins particuliers

Les produits structurés ne sont pas des placements miracles, mais des outils d'ingénierie financière conçus pour répondre à des besoins spécifiques : viser un rendement potentiel défini à l'avance, s'exposer aux marchés avec des règles claires, ou diversifier un portefeuille. En France, ils sont distribués très majoritairement via l'assurance vie sous la forme d'unités de compte.

Un produit structuré n'élimine pas le risque : il l'organise.

Avant d'investir, il est essentiel d'en comprendre les mécanismes : les scénarios, le sous-jacent (l'actif de référence : indice boursier, action, taux, etc.) et l'horizon d'investissement. L'accompagnement d'un professionnel permet de vérifier l'adéquation du produit avec le profil de l'investisseur.

Et moi alors ?

« Les produits structurés sont-ils faits pour moi ? »

Tout dépend de votre situation, de votre horizon de placement et de votre tolérance au risque. Voici quelques repères :

Si vous disposez d'un horizon supérieur à 5 ans et d'une certaine tolérance au risque, ces produits peuvent s'intégrer dans une allocation diversifiée.

À l'inverse, **si vous avez besoin de disponibilités à court terme** ou si vous souhaitez éviter tout risque de perte en capital, ces produits ne sont probablement pas adaptés.

Si les mécanismes restent flous après lecture, c'est précisément le signal qu'il faut prendre le temps d'**en parler avec votre conseiller** avant de souscrire.

Dans tous les cas, **votre conseiller est là pour évaluer la pertinence de ces placements** au regard de votre profil d'investisseur et de vos objectifs de vie.

FOCUS

LES PRODUITS STRUCTURÉS EN CHIFFRES



6,5 %

Rendement annuel médian brut observé en France sur la période 2021-2023, hors frais et fiscalité



42 Mds €

collectés en 2023 auprès des épargnants non professionnels, contre

23 Mds €

en 2021

Source : Pôle commun AMF-ACPR, *Cartographie des produits structurés*, Rapport final, avril 2025.

VOTRE CONTRAT

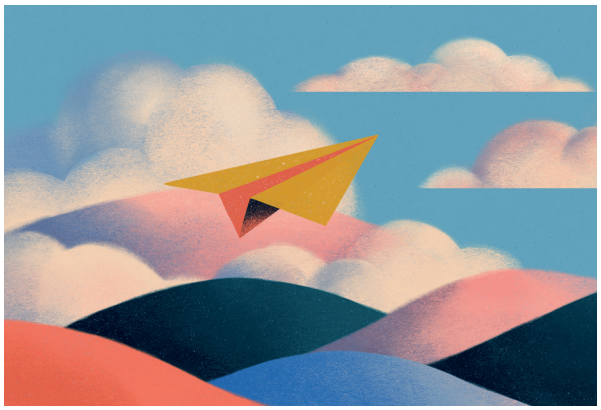
UNE NOUVELLE OPPORTUNITÉ

Jusqu'au 4 décembre 2026, La France Mutualiste vous propose de découvrir le produit structuré *LFM Athéna Euro Décembre 2026*, une solution d'investissement qui peut compléter votre stratégie d'épargne. Parlez-en avec votre conseiller pour étudier si cette solution correspond à vos objectifs.
Et ce n'est qu'un début : de nouvelles opportunités d'investissement vous seront proposées en 2027 !

PERSONNALISATION

Un seul contrat d'assurance vie pour piloter tous mes projets, ça existe ?

Il ne faut pas mettre tous ses œufs dans le même panier, conseille le dicton. Mais que diriez-vous d'un panier équipé de **compartiments sur mesure,** dédiés à chacun de vos projets, et le tout en parfait accord avec votre profil d'investisseur ? C'est maintenant possible avec **l'assurance vie dès que le contrat permet d'ouvrir plusieurs poches !**



© Getty Images, oxygen

Un seul contrat, plusieurs poches et 3 questions

— Comment ça marche ? L'assurance vie vous offre la possibilité de combiner au sein du même contrat le financement de plusieurs projets indépendants, ayant des horizons de placement différents. Par exemple un premier en vue d'un achat immobilier, un autre pour amorcer la constitution d'une épargne retraite, un troisième pour servir de filet de sécurité en cas d'imprévu, et ainsi de suite…

— Quel est l'intérêt de cette segmentation ? Chaque « poche » s'adapte précisément au projet que vous lui attribuez, et notamment à sa temporalité, car une épargne sur 5 ans ne s'envisage pas de la même manière que sur 25 ans. Vos attentes en matière de rendement, de sécurité ou encore d'engagement sociétal peuvent varier. Disposer de plusieurs poches au sein d'un même contrat vous permet de prendre en compte tous ces aspects pour optimiser la diversification et l'organisation de votre épargne.

— En quoi est-ce un vrai changement ? L'approche centrée sur les projets permet d'être plus précis et connecté à ses projets réels. Elle remet votre contrat au cœur de votre propre histoire en vous interrogeant sur le sens que vous souhaitez donner à votre épargne. Et elle offre la flexibilité nécessaire pour apporter des réponses ajustées à cette question complexe.

Le respect du niveau de risque choisi, un impératif

Bien que segmentés en plusieurs projets distincts, les contrats disposant de plusieurs poches obéissent à une règle immuable : quelle qu'en soit la composition, ils respectent impérativement votre profil investisseur global, autrement dit, votre goût du risque. Les conseillers sont garants de cette cohérence et de cette vision d'ensemble. Un profil prudent, par exemple, demeure toujours prudent. Même si une petite part plus dynamique peut être intégrée sur l'une des poches. Elle reste proportionnellement faible et le contrat dans son ensemble conserve son orientation sécuritaire.

Et moi alors ?

Est-ce que mon contrat répondra à tous mes besoins ?

En grande partie, en tout cas ! Grâce à la variété des profils de gestion existants, plusieurs combinaisons sont possibles. Depuis les projets à court terme dynamiques jusqu'à l'épargne de précaution constituée de fonds en euros, la palette d'options permet d'ouvrir deux ou trois poches par exemple, en fonction de vos besoins. **Et votre conseiller saura vous guider !**

Et si j'ai déjà un contrat ?

Pas de problème ! La gestion par projets n'est pas réservée aux nouveaux arrivants ! Si vous êtes déjà titulaire d'un contrat « traditionnel », **rapprochez-vous de votre conseiller pour y ajouter de nouvelles poches.**

Les Petits Culottés, une success story responsable

Partageant la conviction que **l'impact crée de la valeur, La France Mutualiste est un investisseur significatif** du fonds à impact de **Weinberg Capital Partners,** depuis sa création en 2020. Les rendements générés par ce fonds bénéficient au fonds en euros de la mutuelle. **On s'intéresse aux Petits Culottés, un cas d'école.**

Une proposition de valeur exceptionnelle

Les Petits Culottés (LPC) sont nés en 2019 avec l'ambition de produire et de commercialiser des couches pour bébés 100 % naturelles et françaises, accessibles au plus grand nombre. Aussi simple à dire que difficile à mettre en œuvre quand on sait que le prix demeure le premier critère d'achat, même dans le bio, et *a fortiori* en période de crise. La solution des deux fondateurs, amis d'enfance ? Un modèle de distribution basé uniquement sur la vente en ligne, sans intermédiaire. On appelle cela une *Digital Native Vertical Brand* (DNVB). D'où une maîtrise totale de la chaîne, une réduction drastique des coûts, avec *in fine* la capacité de concurrencer les canaux de vente traditionnels – en tête, les grandes surfaces. Dernier point différenciant, le choix de l'abonnement. Il existe en effet une certaine fidélité des consommateurs sur une durée relativement longue – deux à trois ans depuis la naissance jusqu'à l'acquisition de la propreté –, avec un coût d'acquisition plutôt faible. Cela fonctionne et le succès est rapide.

En 2023, le lait infantile bio est venu compléter l'offre. Les résultats globaux sont en constante progression : une croissance annuelle de 30 à 50 % et un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros pour dix salariés. Enfin, le 1er janvier 2025, LPC est devenu « Entreprise à mission ».

Performance financière et impact positif

Toutes les participations du fonds à impact de Weinberg Capital Partners reposent sur les exigences du développement durable, environnementales, sociales et sociétales. « *Avec une production locale certifiée ISO 14001 dans les Vosges, en Vendée et en Bretagne, de l'innovation responsable (les couches sont compostables), une livraison en circuit court réduisant l'empreinte carbone et un partenariat avec des établissements et services d'accompagnement par le travail (ESAT) pour l'assemblage des kits d'essai, LPC s'inscrit parfaitement dans notre ADN et dans les entreprises que nous ciblons* », explique Cédric Weinberg, associé Weinberg Capital Partners, directeur général de l'expertise Impact. Et « *c'est donc très logiquement que, depuis la fin 2025, nous y sommes en co-investissement aux côtés de Quilvest Capital Partners ; qui nous a fait une place en raison de la coloration "impact" du fonds* ». L'équipe du fonds s'appuie sur une méthodologie à impact éprouvée auprès d'entreprises engagées – optique, sommeil, etc. – et organisée en trois séquences. D'abord une phase de diagnostic multicritère de l'entreprise au moment de l'entrée, puis la définition des priorités durables, et enfin la caractérisation de critères extra-financiers avec des objectifs annuels chiffrés. C'est par cette approche structurée et bienveillante que « *les entreprises à impact que nous accompagnons créent de la valeur en répondant à un écosystème de plus en plus exigeant* », conclut Cédric Weinberg.



© Getty Images,Jade Albert Studio, Inc.



CAS PATRIMONIAL

ÉLÉONORE ET L'ART DE FAIRE TRAVAILLER UN HÉRITAGE

À 49 ans, Éléonore **hérite de son oncle et reçoit 400 000 euros net,** après avoir réglé les droits de succession. Infirmière libérale, sans enfant, elle n'a jamais eu à gérer un capital de cette taille.

Ses objectifs : faire **fructifier ce capital sans prendre trop de risque**, s'assurer que cet argent demeure **disponible à tout moment**, préparer sa **retraite**, et **anticiper la transmission** de son patrimoine, consciente du coût potentiel des droits de succession en l'absence d'héritiers directs.

Fiche familiale



ÉLÉONORE

49 ans, infirmière libérale
En concubinage,
sans enfant



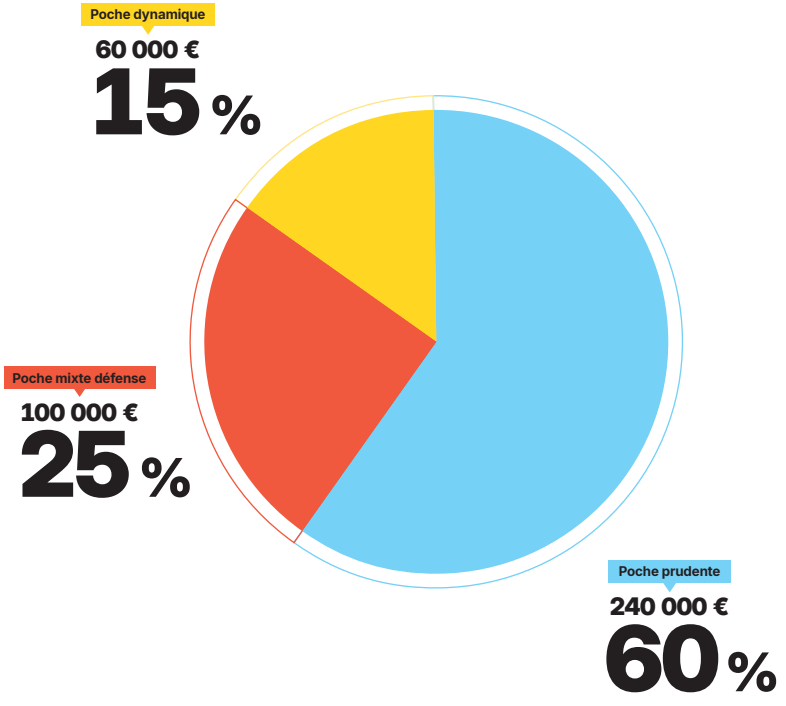
DEUX FRÈRES, UNE NIÈCE

Photographie du patrimoine d'Éléonore

- **Résidence principale :** 250 000 € (intégralement payée)
- **Épargne sur livrets :** 9 000 €
- **Héritage de son oncle :** 400 000 € (capital net après règlement des droits de succession)
- **Revenus professionnels :** 50 K€/an

Répartition de l'allocation d'Éléonore Actépargne2 stratégie multipoche (3 poches)

Allocation d'Éléonore 400 000 € – SRI global 2/7 – Rendement annuel espéré 5 % (non garanti)



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

Le conseil de La France Mutualiste : souscrire un contrat multisupport avec une épargne répartie dans plusieurs poches, pour allier rendement et sécurité

1

Structurer le capital au sein d'un contrat unique

Éléonore dispose d'un capital de 400 000 € qu'elle souhaite faire fructifier, tout en satisfaisant plusieurs objectifs : sécurité, disponibilité, rendement et préparation à la retraite. Une stratégie patrimoniale conforme à ses souhaits consiste à souscrire un Actépargne2, le contrat d'assurance vie multisupport de La France Mutualiste. Avec un seul contrat, Éléonore peut ouvrir trois poches d'investissement, chacune avec son propre niveau de risque et d'horizon de placement. L'allocation proposée (voir schéma) vise un rendement annuel du portefeuille de l'ordre de 5 % (non contractuel et non garanti) avec un SRI global (un niveau de risque) de 2/7. Éléonore dispose ainsi d'un contrat unique avec une seule antériorité fiscale, qui lui permet à tout instant d'avoir une vision globale du risque pris.

2

Rédiger une clause bénéficiaire adaptée pour bien anticiper la transmission

En héritant de son oncle, Éléonore a pris conscience de ce que peut coûter une transmission mal préparée sur la part hors assurance vie. Sans enfants, sans conjoint marié, la désignation des bénéficiaires est déterminante. En assurance vie, pour les versements réalisés avant 70 ans, tout bénéficiaire désigné, quel que soit son lien de parenté avec le souscripteur, bénéficie d'un abattement de 152 500 € (pour tous les contrats du souscripteur) et d'un taux de 20 % au-delà. La clause bénéficiaire est rédigée dès l'ouverture du contrat : dans le cas d'Éléonore et selon ses souhaits, sa nièce est désignée bénéficiaire, les frères en second rang, avec représentation prévue en cas de prédécès.

3

Ouvrir un plan épargne retraite pour réduire l'impôt et préparer sa retraite

Le capital hérité n'a pas vocation à alimenter un plan d'épargne retraite individuel (PERIN) dans la mesure où les sommes investies sur ce type de support sont bloquées jusqu'à la retraite, sauf cas exceptionnels. Mais avec 50 000 € de revenus annuels, Éléonore dispose d'une capacité d'épargne qui lui permet d'abonder sur ce type de contrat. L'intérêt ? La possibilité offerte de réduire son revenu imposable, dans la limite du plafond de déduction fiscale. Concrètement, dans son cas avec un taux marginal d'imposition de 30 %, 1 000 euros investis sur un plan d'épargne retraite génèrent 300 € d'économie d'impôt. Un point de suivi annuel en fin d'exercice permet d'ajuster les versements en fonction du revenu réel de l'année et de réinvestir précisément le gain fiscal obtenu.

CONSEIL



© IdeeFix Photographie

ALEXANDRE SCHERER
Conseiller mutualiste
en Bourgogne-Franche-Comté

« ÉLÉONORE SAVAIT QU'IL FALLAIT DIVERSIFIER. NOTRE RÔLE A ÉTÉ DE TRADUIRE CETTE INTUITION EN STRATÉGIE »

« Éléonore a identifié La France Mutualiste en consultant les classements de rendement des contrats d'assurance vie. Sans expérience en gestion patrimoniale, elle est arrivée avec un capital important et beaucoup de questions.
Nous avons d'abord commencé à échanger sur ses besoins et la manière dont elle se projette dans l'avenir : sa retraite, son souhait de conserver la disponibilité du capital issu de l'héritage reçu, l'envie d'organiser dès à présent la transmission de son patrimoine. Ce qui m'a frappé, c'est qu'elle avait déjà l'intuition juste : diversifier, ne pas tout investir au même endroit. Mon rôle a été de traduire cela en stratégie concrète. Quant aux clauses bénéficiaires, qui sont souvent un point remis à plus tard, dans sa situation, ne pas y penser dès l'ouverture du contrat peut coûter cher à celles et ceux qu'elle souhaite protéger. »

à vos côtés

Vous voulez **constituer un capital pour vos petits-enfants**, tout en souhaitant qu'ils le **dépensent à bon escient**, ou pas trop vite ? **Le pacte adjoint à une donation** est une **solution souple** pour **protéger leur épargne** et transmettre votre argent avec sérénité. **Suivez le guide !**

Le pacte adjoint, pour donner tout en gardant le contrôle

Dans quels cas mettre en place un pacte adjoint ?

POUR MAÎTRISER LA DESTINATION DU DON

Vous souhaitez avoir un droit de regard sur l'affectation des fonds ? **Une clause de remploi** obligera le bénéficiaire à utiliser l'argent dans un but précis. Il peut s'agir, par exemple, de faire fructifier son capital en l'investissant sur le contrat d'assurance vie de votre choix, ou d'acheter une résidence principale pour commencer à s'installer dans la vie.

POUR ÉVITER UNE DILAPIDATION TROP RAPIDE

Vous estimez qu'à 18 ans, votre donataire n'aura pas la maturité nécessaire pour gérer convenablement le capital donné ? **Une clause d'inaliénabilité temporaire** vous permet de fixer l'âge jusqu'auquel il ne pourra pas retirer les fonds sans accord préalable. Sur un contrat d'assurance vie, l'argent peut généralement être immobilisé jusqu'aux 25 ans du bénéficiaire. Vous pouvez aussi mettre en place un échéancier pour qu'il touche une partie des fonds chaque année.

POUR GARDER LA MAIN SUR L'ADMINISTRATION DES FONDS

Jusqu'à la majorité des enfants, ce sont en général les parents qui gèrent conjointement l'argent de leurs enfants. Avec **une clause de dérogation à l'administration légale,** vous pourrez garder la main, ou confier la gestion des fonds à un tiers. Cette clause est particulièrement adaptée lorsque les parents sont divorcés ou en cas de familles recomposées.

POUR RÉCUPÉRER VOTRE CAPITAL EN CAS DE DÉCÈS DU BÉNÉFICIAIRE

Grâce à **une clause de retour conventionnel,** si le bénéficiaire de votre donation décède avant vous, les sommes données pourront vous revenir, selon les conditions prévues. Elles ne seront alors pas transmises à ses héritiers.

Qu'est-ce ?

Vous avez dit « pacte adjoint » ?

Lorsqu'on réalise une donation, le don est irrévocable. **Selon l'adage, « donner, c'est donner ; reprendre, c'est voler » !** Le pacte adjoint permet toutefois de mettre des conditions à l'utilisation des fonds. Signé entre le donateur et le donataire, il doit être établi au moment de la donation.

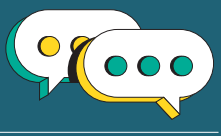


Comment ça marche ?

Un pacte adjoint est une convention qui laisse une relative souplesse. Toutefois, il est indispensable de réfléchir en amont à toutes les conditions de la donation : si elles sont trop compliquées, elles seront difficilement applicables.

Il n'est pas nécessaire de passer par un notaire pour rédiger un pacte adjoint, car ce n'est pas un acte authentique qui doit être déposé. Un simple formulaire sous seing privé suffit, sauf conditions spécifiques, comme la mise en place d'un échéancier. Le document doit préciser le montant du don, sa date, les conditions et modalités, et être signé par le donateur et le donataire ou ses représentants légaux s'il est mineur.

Il est conseillé de faire appel à un spécialiste (avocat, conseiller en gestion de patrimoine, expert-comptable…) pour bien cadrer toutes les conditions, en particulier si le montant du don est important ou si la situation familiale est complexe. Cela évitera ensuite des contestations.



LEXIQUE

Donateur ou donataire ?

Dans le jargon juridique, le donateur désigne la personne qui réalise la donation. Celle qui la reçoit est appelée le donataire.

✦

Et moi alors ?

J'ai fait une donation il y a trois ans à mon petit-fils de 10 ans, et ouvert une assurance vie à son nom. Puis-je mettre en place un pacte adjoint aujourd'hui ?

Malheureusement non, c'est trop tard. Le pacte adjoint doit être établi au moment de l'ouverture du contrat. Plus globalement, pour vous assurer que vos conditions seront respectées, le pacte adjoint doit être réalisé en même temps que la donation. Votre donataire doit aussi les accepter. Il convient donc d'en discuter avec lui ou ses représentants légaux en amont.

PAS LE TEMPS DE LIRE ?

5 choses à retenir !

sur les bonnes pratiques financières en matière de succession.

- **Anticiper** la transmission patrimoniale.
- **Évoquer** régulièrement le sujet en famille.
- **Être transparent** sur vos intentions, sans tabou.
- **Centraliser** les documents et indiquer où ils se trouvent.
- **L'argent que l'on transmet,** c'est plus que de l'argent.



CONFLITS DE TRANSMISSION

Évitez les casse-tête en famille

Nous vous prévenons ! Tout au long de ce dossier, nous allons tenter de vous transmettre ce message : pour limiter les risques de conflits dans votre famille, **préparer votre transmission est un impératif.** C'est un fait maintes fois observé, les successions peuvent révéler des lignes de fractures intrafamiliales puisant leurs racines dans l'enfance, les non-dits, les sentiments de favoritisme ou d'injustice, le manque de reconnaissance, etc. **Comment prévenir ces conflits ou les atténuer ?** Tour d'horizon des écueils à éviter et des bonnes pratiques à privilégier.

En matière de transmission patrimoniale, même les meilleures intentions peuvent générer des conflits intrafamiliaux. Prenons l'exemple d'une mère de famille, veuve, voulant aider son fils célibataire, logé et nourri pendant quinze ans à titre gracieux. Lorsqu'elle décède, la situation, connue des frères et sœurs, cristallise les rancœurs. Ils réclament au frère une nouvelle clé de répartition du patrimoine, en compensation de l'avantage procuré et de la rupture d'égalité. Ce cas illustre bien les nombreux conflits de transmission dont les racines remontent parfois à l'enfance et resurgissent au moment du décès des parents. Car l'argent n'est pas le seul ressort à entrer en ligne de compte. Les composantes invisibles, psychologiques, sont tout aussi prégnantes. Derrière les valeurs économiques s'expriment l'affect, les non-dits, les tabous, les enjeux de pouvoir, de loyauté ou encore le désir de reconnaissance.

Affronter sa propre finitude

Les configurations typiques menant au blocage sont documentées par la pratique notariale. La plus évidente est l'impréparation de la succession : absence de testament, inventaire des biens incomplet, instructions floues, etc. « *Dans les conflits, les parents y sont souvent pour quelque chose*, explique Pauline de La Motte Rouge, médiatrice patrimoniale au →

sein du cabinet Médiaccord, cofondé avec Caroline Maurel. *Au moment de penser à leur succession, ils peuvent manquer de courage. Certains ne choisissent pas et ne font rien, d'autres ne disent rien de ce qu'ils font. Le réflexe peut être de se protéger soi avant de protéger ses enfants.* » Regarder sa propre mort en face n'est pas un exercice facile. Mais si la succession marque la fin d'une existence, elle se magnifie aussi dans la continuité d'un patrimoine.

Injustice et trahison

Quoi qu'il en soit, le déficit de communication en famille bloque l'expression des émotions, jusqu'à l'explosion. Un héritier peut se sentir lésé par la répartition, surtout si des donations non formalisées ont été faites antérieurement. « *Recevoir de l'argent ou un objet spécifique est inconsciemment assimilé à une preuve d'amour ou de légitimation de sa place dans la famille*, analyse Pauline de La Motte Rouge. *Les aides informelles accordées par les parents peuvent nourrir un fort sentiment de trahison lors de leur découverte au moment du décès.* » La loi oblige d'ailleurs à rapporter ces libéralités à la masse successorale pour calculer la part de chacun et vérifier le respect de la réserve héréditaire. L'ouverture du testament pouvant aussi réserver quelques mauvaises surprises, comme une filiation extraconjugale, le recours à la contestation testamentaire est fréquente. Les héritiers contestent la validité du testament olographe (rédigé à la main, sans notaire), suspectant une altération des facultés mentales du parent ou une tentative de captation d'héritage par un tiers.

« L'absence de transparence est l'un des piliers du conflit. Il faut se parler au sein de la famille, prendre l'autre en considération, pour éviter les injustices et les souffrances »

Pauline de La Motte Rouge, cabinet Médiaccord

Inégalité de genre

Autre cas, les différends liés à l'entreprise familiale. Sa transmission peut ouvrir la porte à des inégalités au sein de la fratrie, souvent au désavantage des sœurs. Par exemple, le bien structurant (entreprise, exploitation agricole) est attribué à un héritier masculin en le sous-évaluant, alors que la part compensatoire (la soulte) revenant aux sœurs est minimisée. On parle de « comptabilité inversée », avec pour résultat une forme de spoliation d'une partie de la fratrie.

Indivision prolongée

Ce type de pratique conduit régulièrement à prolonger l'indivision successorale, source de blocages. Le bien partagé, dont chaque légataire détient une quote-part, se détériore faute d'accord. Les tensions se concentrent autour de trois cas : la conservation du bien, surtout lorsqu'un héritier y vit et que d'autres veulent récupérer leur part ; le refus de participer aux charges ; le déséquilibre perçu dans la répartition. En anticipant, une convention d'indivision ou la création d'une société civile immobilière (SCI), qui évite l'indivision, assurent une gouvernance claire du patrimoine indivis.

Régime matrimonial, cet inconnu

La méconnaissance des règles légales crée souvent des tensions. C'est le cas concernant les régimes matrimoniaux. Un Français marié sur trois* déclare ne pas bien connaître le fonctionnement de son régime. Mieux, 49 % manquent de connaissances pour choisir entre la communauté et la séparation de biens. Avec des conséquences néfastes lorsque l'un des conjoints disparaît. On le voit, les sources de conflits sont multiples, complexifiées avec les familles recomposées ou la présence d'enfant aidant.

Le triptyque d'une succession réussie

Aussi, afin de maintenir la bonne entente au sein de la famille, les parents désireux de bien préparer leur succession peuvent s'appuyer sur trois principes moteurs : l'anticipation, la communication intrafamiliale et la transparence. « *Anticiper est primordial,* explique un expert en gestion patrimoniale. *Et la complexité du sujet est telle que l'aide de professionnels est nécessaire. Au premier chef, le notaire, bien sûr, mais aussi le conseiller financier. Il a généralement tissé une relation de confiance avec l'adhérent et parfois sa famille. Ses qualités d'écoute, d'empathie et de conseil en font un interlocuteur majeur pour préparer et simplifier la succession.* »

Le conseiller mutualiste, tiers de confiance

Son rôle est clair : défricher, vulgariser les notions complexes, écouter pour comprendre l'architecture familiale afin que l'adhérent puisse faire ses choix de manière éclairée. Dans cette logique, réaliser régulièrement une étude patrimoniale permet de trouver les solutions les plus pertinentes, selon le contexte du moment, et de connaître précisément le coût de la transmission et les économies possibles. « *Cette approche, en toute transparence, est un gage d'apaisement pour la famille. Dans ce cadre, plusieurs outils sont pertinents, comme la donation entre époux, le changement de régime matrimonial, le testament ou encore le plan d'épargne retraite individuel et l'assurance vie* », poursuit le spécialiste.

L'assurance vie, un outil souple

Actif préféré des Français, avec 192 milliards d'euros de collecte en 2025**, l'assurance vie ouvre un espace de liberté supplémentaire pour atteindre ses objectifs, pour une succession équilibrée et facile à mettre en œuvre sans générer de controverse. Tout repose sur la clause bénéficiaire. Selon le contexte familial, sa rédaction doit être la plus précise et complète possible pour éviter toute ambiguïté et faciliter la vie des enfants au moment de la succession. À noter, le choix du ou des bénéficiaires est strictement confidentiel ; les différents interlocuteurs chez l'assureur vie ne sont pas autorisés à divulguer l'information. L'assurance vie ouvre la porte à des choix plus émotionnels en permettant de flécher les bénéficiaires, comme une association d'intérêt public ou une personne extérieure au cercle familial. Une opportunité clé dans le cadre, notamment, des familles recomposées. La clause bénéficiaire permet de protéger les enfants d'un premier lit sans pénaliser les autres. Il est même possible de sauter une génération en désignant un petit-enfant.



70 ans

Assurance vie : attention au seuil des 70 ans. Les sommes versées sur une assurance vie sont par principe hors succession. Elles bénéficient d'une fiscalité avantageuse. Pour les versements effectués avant 70 ans, chaque bénéficiaire profite d'un abattement de 152 500 € pour tous les contrats de l'assuré, contre 30 500 € partagés entre tous les bénéficiaires après.

MONTANT TRANSMIS PAR BÉNÉFICIAIRE	TAUX D'IMPOSITION
Jusqu'à 152 500 €	⇒ Exonération fiscale 0 %
Jusqu'à 700 001 €	⇒ 20 %
À partir de 700 001 € (sans plafond)	⇒ 31,25 %



100 000 €

Montant de l'abattement, par parent et par enfant, dont bénéficie la donation-partage, renouvelable tous les quinze ans. Elle est un outil puissant pour éviter les différends. Elle permet de répartir les biens de son vivant devant notaire, en figeant leur valeur au jour de l'acte et non au jour du décès. Elle évite l'indivision ainsi que les contestations ultérieures en cas de variation de valeur.

Source : www.notaires.fr

Profiter d'une fiscalité avantageuse

L'assurance vie est un outil précieux qui tient compte de la situation familiale et évolue selon les priorités patrimoniales et successorales. Elle recèle en outre d'autres atouts : elle est un actif hors succession à la fiscalité avantageuse, avec d'importants abattements, surtout avant 70 ans. À condition d'anticiper. Il peut ainsi être recommandé de regrouper une partie de ses avoirs bancaires sur une assurance vie avant ses 70 ans.

Une répartition équilibrée du patrimoine

C'est pour cette raison qu'en cas de patrimoine familial conséquent, il est préférable d'en parler avec son conseiller, pour comprendre les ordres de grandeur et évaluer les droits à régler lors du premier décès et au second. L'assurance vie peut apporter les fonds nécessaires au paiement des impôts et permettre de conserver les biens dans le patrimoine familial. Autre schéma : les parents réalisent une donation en amont, léguant la nue-propriété de la maison familiale à l'enfant souhaitant la garder, et attribuant des assurances vie d'un montant équivalent aux autres héritiers.

« *Accepter le dialogue entre parents et enfants est primordial pour dépassionner les débats et construire les solutions les plus adaptées au contexte familial* », conclut l'expert.

Source : *sondage IFOP pour le Conseil supérieur du notariat – 2024.
**France Assureurs.

CHIFFRÉ

6e DEGRÉ

En France, il est impossible de déshériter ses enfants. Ils se partagent la réserve héréditaire. Sans testament, l'ordre légal d'héritage s'applique : les descendants puis les collatéraux privilégiés (frères, sœurs, neveux et nièces) et, enfin, les parents éloignés jusqu'au 6e degré. Le notaire peut mandater un généalogiste successoral qui enquêtera pour retrouver les ayants droit légitimes. Faute d'héritier, la succession revient de droit à l'État.



© Getty Images, JakeOlimb

REPÈRE

« L'ARGENT, UNE MANIÈRE DE DIRE À SES ENFANTS QU'ON LES AIME »

INTERVIEW DE PAULINE DE LA MOTTE ROUGE, auteur avec Caroline Maurel du livre « Argent en famille : en parler pour prévenir les conflits » (Maxima, 2026)

Pourquoi l'argent est-il une source inépuisable de conflits ?

Pauline de La Motte Rouge : Car il est un vecteur souvent utilisé pour régler ses comptes, au sens propre comme au figuré. La psychologie est très présente au sein des familles que nous aidons. L'argent peut réparer, bien sûr, mais pas à la mesure de la souffrance ressentie pendant de nombreuses années, les sentiments de frustration, d'injustice, de trahison. D'autant que souvent, pour se protéger, les parents sont dans le déni. L'argent est aussi un enjeu de pouvoir et peut servir à punir dans l'esprit de certains parents : je désapprouve le choix de ta compagne, tu m'as déçu, etc. Nous le voyons lors des comédiations patrimoniales que nous organisons, beaucoup de familles sont éprouvées par ces histoires faute d'avoir réglé les problèmes en amont.

Les batailles successorales ne sont donc pas une fatalité ?

P.M.R. : Non, pas du tout. Il existe quelques principes de base à respecter pour prévenir ce type de conflits. Il faut anticiper sa succession, en parler avec ses enfants et être transparent. Car l'argent, quand on hérite, c'est aussi de l'amour, une manière pour les parents de dire à leurs enfants qu'ils les aiment. Parler pour libérer. Ce qui vaut le plus, pour moi, c'est la reconnaissance. À travers les mots, elle peut aider à résoudre les traumatismes.



© Charlotte de Genestoux

En ce sens, agir en amont est une bonne pratique ?

P.M.R. : En effet. Nous militons au sein du cabinet pour une approche préventive de la transmission. Cela consiste à se réunir régulièrement en famille, avec un ordre du jour précis dédié aux choix financiers par exemple, sans possibilité d'en dévier. Tout le monde doit être présent pour une bonne communication, partagée et transparente. Communiquer pour lever les freins, éviter les écueils. Par exemple, pour certains enfants, l'argent des parents est un dû, il leur appartient, comme un complément de retraite à venir au moment de la succession. Cette approche touche aux valeurs et peut créer de profondes crispations. Le pire, c'est le silence. En ce sens, la médiation donne une nouvelle chance d'échanger autour de sujets non abordés. Même si après les héritiers ne se parlent plus, ils seront libérés et apaisés.

data service

Radiographie des successions en France

La « grande transmission » est en marche. D'ici 2040, les « boomers », ces personnes nées dans l'immédiat après-guerre, vont léguer entre 5 000 et 9 000 milliards d'euros de patrimoine, selon la Fondation Jean-Jaurès (novembre 2024). Selon le Conseil supérieur du notariat (septembre 2026), les retraités détiennent 60 % du patrimoine français. L'analyse des successions en France s'en fait déjà le reflet.



25 %

Pourcentage de successions

donnant lieu à un conflit familial[1].

420 000

Nombre annuel de déclarations de successions[2].

36 000

procédures contentieuses

liées à l'indivision[3].



50 %

Part des successions

« non-classiques » (familles recomposées, actifs numériques, etc.)[5]



85 %

Part des successions inférieures au seuil des 100 000 € : 60 % n'atteignent pas 30 000 €, 32 % 8 000 €[4].

464 milliards d'euros

Flux successoral (successions et donations) annuel. Une hausse de 46 % d'ici 2040 est envisagée en lien avec le mouvement déjà amorcé de la transmission des biens accumulés par la génération d'après-guerre[5] [6].

[1] Source : étude CSN-IFOP 2024 – [2]Source : DGFIP – [3] Source : ministère de la Justice, 2023 – [4] Source : Insee, 2024 – [5]Source : livre blanc des notaires de Paris 2026 https://solutions.notariat-services.com/post/choc-dheritage-2040-les-5-defis-urgents-pour-les-notaires-et-leurs-etudes – [6] Source : https://www.senat.fr/leg/exposes-des-motifs/ppl25-190-expose.html

Emploi d'un salarié à domicile, garde d'enfants, investissement dans l'immobilier locatif ou dans la transition énergétique... **Maîtrisez-vous bien les avantages fiscaux** dont vous pouvez bénéficier ? Alors que la fin de l'année pointe le bout de son nez, **il est temps de clarifier certaines notions.**

Impôts : comment alléger la note ?



© Getty Images, Jacoblund

1 Le crédit d'impôt

A est une somme offerte par l'État français à tout foyer fiscal imposable, avec deux enfants.

B correspond à une somme soustraite du montant de votre impôt, qui peut donner lieu à un remboursement de l'excédent si l'impôt sur le revenu lui est inférieur.

C concerne uniquement les investissements relatifs à la transition énergétique (rénovation énergétique, pompe à chaleur...).

2 La réduction d'impôt

A ne s'applique que si le foyer fiscal a un impôt à payer.

B a été supprimée en 2026.

C fonctionne comme le crédit d'impôt, exclusivement pour l'emploi d'une personne à domicile (jardinage, ménage...).



© Getty Images, Zbynek Pospisil

3 La déduction fiscale

A est une somme soustraite de l'impôt à payer.

B est une somme soustraite du revenu imposable, avant le calcul de l'impôt.

C concerne uniquement les travailleurs indépendants et professions libérales, qui peuvent ainsi déduire leurs frais professionnels.

4 Les justificatifs des dépenses et investissements ouvrant droit à un crédit d'impôt

A n'ont pas besoin d'être joints à la déclaration de revenus, mais doivent être conservés en cas de contrôle.

B doivent être joints à la déclaration si elle est réalisée en ligne.

C doivent être fournis si la déclaration est réalisée sur papier.

5

Les versements sur la Retraite mutualiste du combattant pour l'acquisition d'une rente majorée

(dans la limite d'un plafond fixé chaque année)


© Getty Images, Solidcolours

A ouvrent droit à une réduction d'impôt.

B ouvrent droit à une déduction d'impôt si les montants versés sont supérieurs à 8 000 euros.

C sont déductibles du revenu imposable dans certaines limites et réduisent le revenu fiscal de référence.

6

Le montant cumulé des avantages fiscaux

(déduction, réduction ou crédit d'impôt)

A est illimité.

B est limité à 30 000 euros.

C ne peut pas procurer (dans la majorité des cas) une diminution de l'impôt sur le revenu supérieure à 10 000 euros.

7

L'emploi d'un salarié à domicile


© Getty Images,ZPeter Dazeley

A ouvre droit à un crédit d'impôt égal à 50 % des salaires et cotisations.

B ouvre droit, sauf exception, à un crédit d'impôt égal à 50 % des salaires et cotisations, dans la limite de 6 000 euros par an et par foyer fiscal.

C ouvre droit une réduction d'impôt égale à 50 % des salaires et cotisations, dans la limite de 12 000 euros par an et par foyer fiscal.

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

Vous avez tout bon

Bravo, les niches et avantages fiscaux n'ont plus de secret pour vous ! Continuez sur cette voie, tenez-vous au courant des éventuels changements opérés par l'administration fiscale. La fiscalité n'est jamais un long fleuve tranquille !

Vous avez entre 4 et 6 bonnes réponses

Si les connaissances de base sont bien présentes, vous gagneriez à affiner certaines notions qui demeurent floues et pas totalement maîtrisées. Avec, à la clé, la possibilité de faire jouer certains mécanismes et d'optimiser votre fiscalité. Évoquez le sujet avec un conseiller.

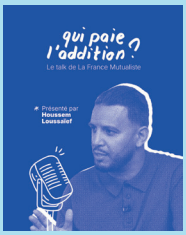
Vous totalisez moins de 4 bonnes réponses

Le sujet ne vous intéresse pas ! Alors oui, il est un peu aride au départ, mais il est dommage de ne pas tirer profit des avantages fiscaux prévus par la loi. La meilleure solution ? Faites appel à un conseiller pour voir ensemble comment optimiser votre fiscalité.



EN DIFFÉRÉ DE NOS RÉSEAUX SOCIAUX

L'argent dans le couple, on en parle ?



De l'éducation financière et des conseils de pro !



La France Mutualiste dans le ciel marseillais



sur le terrain



Paris



© IdeeFix Photographie

LE CHIFFRE

49 %

C'est le pourcentage (taux de réemploi) de bénéficiaires d'une assurance vie qui versent les capitaux reçus sur un contrat existant ou nouvellement créé. Chaque année, le département Bénéficiaires traite près de 10 000 dossiers. Une activité en hausse dans le contexte de la « grande transmission ».

Pour les adhérents ayant **contracté une assurance vie** auprès de la mutuelle, le département Bénéficiaires est le garant de leur volonté : **après leur décès**, tout est mis en œuvre pour **verser les capitaux** aux personnes désignées dans la clause bénéficiaire, dans **le respect des délais légaux** et de la plus **stricte confidentialité**. Cette exigence s'appuie sur une organisation millimétrée, des équipes spécialisées et beaucoup d'humanité. **Reportage.**

Aux côtés des bénéficiaires

Dans le calme feutré des bureaux de La Défense, les écrans d'ordinateurs témoignent de l'intense activité qui règne au sein du département Bénéficiaires de la DRAC (direction Relations adhérents et expérience client). Défilent des actes de décès, des cartes d'identité nationale, des RIB mais aussi des contrats d'assurance vie. L'espace bruisse des conversations discrètes entre gestionnaires à propos de dossiers en cours. Au téléphone, d'autres écoutent les bénéficiaires, les aiguillent dans les méandres des démarches administratives inhérentes à la gestion des dossiers consécutifs au décès de l'adhérent.

Accompagner les bénéficiaires

« *Nous intervenons dans un contexte délicat qui nécessite une approche et une écoute bienveillantes,* explique Linda Kherchouche, responsable du pôle Bénéficiaires. *Notre rôle est d'aider les bénéficiaires endeuillés en répondant à leurs questions sur les contrats d'assurance vie et en faisant en sorte que tout se passe vite et bien, pour les apaiser.* » Avec des enjeux cruciaux : respecter la volonté de l'adhérent, même après son décès, en versant les fonds à la personne désignée dans la clause bénéficiaire. Une question de confiance.

Une équipe qualifiée

Dans cette optique, La France Mutualiste a fait le choix de créer une cellule dédiée composée de 24 collaborateurs. Des experts formés régulièrement aux subtilités du métier. « *Chez nous, c'est l'humain qui prime,* poursuit Linda. *Nos gestionnaires sont à l'entière disposition des bénéficiaires, quel que soit le temps que cela prenne.* »
Une équipe soudée, complémentaire, solidaire, patiente, engagée et polyvalente. L'organisation a été conçue pour assurer la continuité des dossiers et toujours apporter la meilleure réponse. « *C'est ce que j'aime dans mon métier,* dévoile Inès Bouzrara, gestionnaire confirmée. *Notre objectif commun est de faciliter la vie des bénéficiaires. Souvent ils sont perdus, alors j'explique la procédure, je les rassure, d'autant que les délais de traitement sont assez courts. Pour que l'information circule bien, je laisse des notes dans le système à l'intention de celui qui prendra la suite.* »

Gérer les frustrations

Chaque intervenant gère une vingtaine de dossiers par jour en suivant une procédure précise, comme le détaille Niamé Diakité, →

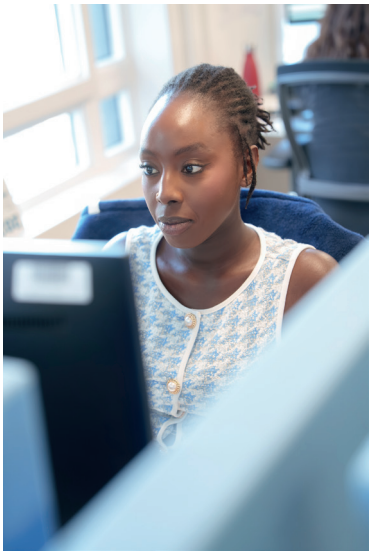
⟶ gestionnaire : « *Quand j'arrive le matin, les tâches de la journée sont affichées sur mon écran. Les courriers envoyés à la mutuelle sont scannés par le service Qualification et intégrés dans notre base de données. Dès réception de l'acte de décès, je créé le dossier et j'analyse les éléments de souscription et la clause bénéficiaire. Si les bénéficiaires sont désignés par leur qualité (enfants, héritiers....), je demande au notaire la dévolution successorale pour connaître les coordonnées des bénéficiaires.* » Des données précieuses soumises à une confidentialité totale. Une sécurité pas toujours appréciée des interlocuteurs de Niamé. « *Au téléphone, je dois gérer l'impatience et la frustration d'interlocuteurs de plus en plus exigeants, parfois virulents, en trouvant les bons mots pour les calmer, leur expliquer la procédure, les délais légaux, etc. Je les oriente aussi vers le notaire. Mais le plus souvent, tout se passe bien, les gens sont reconnaissants.* »

« Les familles étant de plus en plus éclatées, nous devons border les dossiers au maximum pour donner l'argent dans les temps et éviter les pénalités, sans nous tromper de bénéficiaire »

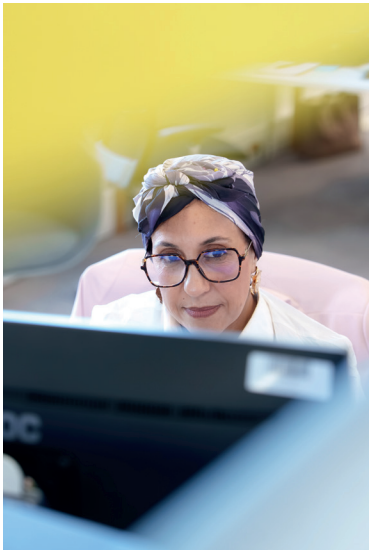
Inès Bouzrara,
gestionnaire confirmée

Des délais légaux à respecter

La question des délais de paiement est récurrente. Ils sont légalement fixés à trente jours quand le dossier est complet. Un temps court qui nécessite une forte réactivité de la part des gestionnaires.



© IdeeFix Photographie



© IdeeFix Photographie



© IdeeFix Photographie

De haut en bas :
Niamé Diakité, gestionnaire
Inès Bouzrara, gestionnaire confirmée
Pierre Didier Mambo Ndoumbé, gestionnaire spécialiste pôle Bénéficiaires

Page de droite :
Linda Kherchouche, responsable du pôle Bénéficiaires

« *Nous travaillons main dans la main avec le réseau et les conseillers mutualistes*, reprend Inès. *Ils nous aident à compléter le dossier via des compte rendus de conversation, par exemple. Nous contactons aussi les notaires. Les familles étant de plus en plus éclatées, nous devons border les dossiers au maximum pour donner l'argent dans les temps et éviter les pénalités, sans nous tromper de bénéficiaire.* »

Contrats en déshérence : la mutuelle mène l'enquête

Cette exigence implique de retrouver tous les bénéficiaires. À défaut, au bout d'un an, le contrat passe en déshérence. Les trois principales causes en sont un capital faible, des conflits familiaux et l'ambiguïté de la clause bénéficiaire, au cas par exemple où les coordonnées complètes des personnes ne seraient pas consignées. Une procédure spécifique s'applique alors, dont Pierre Didier Mambo Ndoumbé, gestionnaire spécialiste du service Bénéficiaires, est devenu expert. « *Je mandate des cabinets spécialisés dans la recherche de bénéficiaires d'assurance vie, en France et à l'étranger. Je donne mes directives après analyse du dossier et de la clause bénéficiaire. Si l'enquête aboutit, je réclame les pièces et règle les capitaux au bénéficiaire. Sinon, je soumets le cas à la commission de déshérence de la mutuelle qui statue sur la suite à donner : soit de nouvelles orientations, soit la clôture.* » Dans ce cas, tous les



© IdeeFix Photographie

« Notre rôle est d'aider les personnes endeuillées en répondant à leurs questions sur les contrats d'assurance vie et en faisant en sorte que tout se passe vite et bien »

Linda Kherchouche,
responsable du pôle Bénéficiaires

moyens ayant été utilisés, les fonds sont conservés dix ans avant d'être transmis à la Caisse des dépôts et consignations (CDC) qui les conserve vingt ans. « *Plus de 1500 contrats sont en instance. Tous les ans, je les consulte pour gérer les éventuels changements.* »

Plus que jamais, la rigueur, le sens des responsabilités et la bienveillance sont au cœur de l'action du département Bénéficiaires. Au service des adhérents et du respect de leur volonté.

3 QUESTIONS À



© IdeeFix Photographie

AURÉLIE NAUDIER, responsable du département Bénéficiaires de la direction de la Relation adhérent et expérience client (DRAC).

Pourquoi la clause bénéficiaire est-elle si importante ?
A.N. : Elle est essentielle car elle nous sert de socle pour respecter la volonté de l'adhérent décédé et régler les capitaux aux bénéficiaires.

Comment bien rédiger cette clause ?
A.N. : Il faut donner le plus d'indications possible comme les noms, prénoms, adresse, et date de naissance du ou des bénéficiaires. La clause doit être adaptée au contexte, notamment en cas de famille recomposée. Enfin, les formulations floues sont à éviter : « mon amie de cœur », par exemple.

Faut-il régulièrement actualiser la clause ?
A.N. : Oui, pour tenir compte de l'évolution du cercle familial. Le rôle des conseillers mutualistes est primordial pour nous. Ils sollicitent les adhérents pour mettre à jour la clause bénéficiaire ou en préciser les données. L'ambiguïté peut provoquer des retards, voire la déshérence du dossier. Si la clause est claire et complète, que l'on a tous les éléments requis, le dossier peut être réglé en quarante-huit heures. Dans le cas contraire, le délai s'allonge car nous ne sommes pas habilités à interpréter la clause, seul le juge le peut.

Quand votre mutuelle investit, ça donne quoi ?

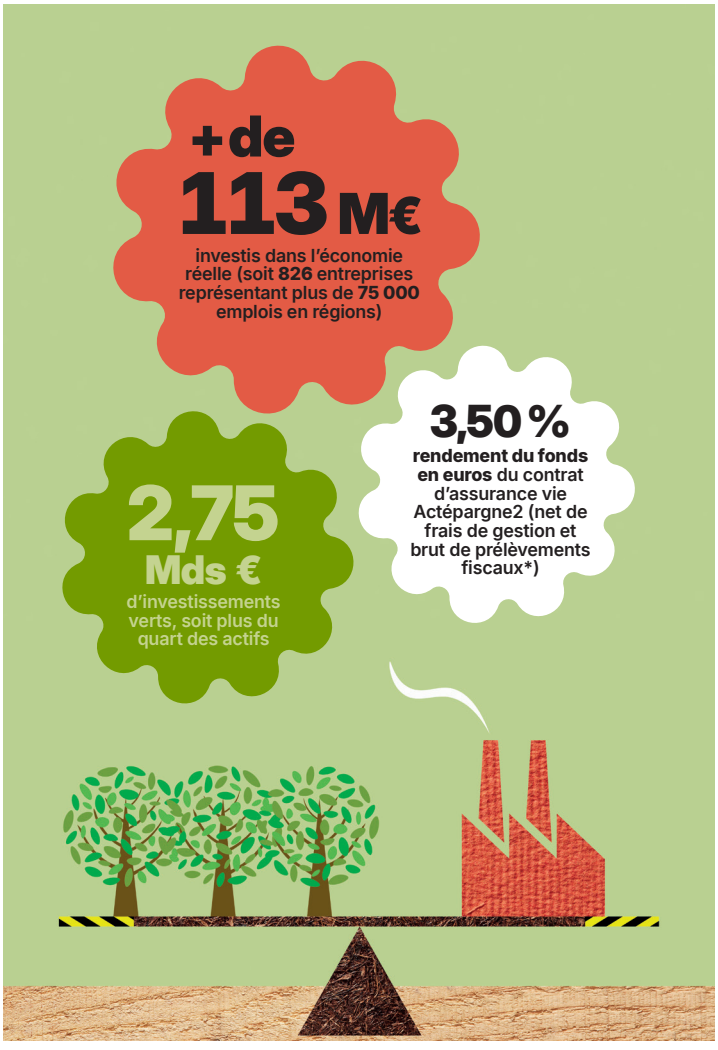
Comment les entités dans lesquelles investit La France Mutualiste se comportent-elles au plan **environnemental** et **social** ? Conformément à ses principes, la mutuelle privilégie une approche d'investissement à **impact positif. Tour d'horizon d'une stratégie** qui se renforce d'année en année, et consignée pour l'exercice 2025 dans son rapport d'investissement socialement responsable publié fin juin et disponible sur notre site internet.

La France Mutualiste propose à ses adhérents une épargne solidaire et mutualiste, fondée sur une gestion d'actifs intégrant des critères d'investissement responsable. L'investissement socialement responsable (ISR) consiste à réaliser des placements dans des entreprises ou des projets qui ont un impact positif sur la planète et/ou la société, sans pour autant faire l'impasse sur le gain financier et le rendement. En conséquence, la mutuelle met à la disposition de ses adhérents des produits d'assurance à impact positif, ainsi qu'une gamme d'unités de compte responsables : ces dernières sont labellisées ou intègrent des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG).

En 2025, 40 % de la collecte en unités de compte a été investie dans des fonds classés selon les critères de durabilité les plus exigeants au titre de la réglementation européenne, et 48 % dans des fonds classés dans la catégorie suivante, soit 88 % au total.

Une stratégie de long terme

Pour La France Mutualiste, cette approche s'appuie sur une conviction profonde : les émetteurs (États, entreprises, institutions financières ou collectivités qui créent et vendent des titres financiers) intégrant dans leur stratégie les enjeux liés à l'environnement et aux enjeux sociaux offrent de meilleures perspectives financières sur le long terme. Si cette stratégie ne date pas d'hier, la mutuelle se distingue par sa volonté de la maintenir, et même de la renforcer, malgré des vents contraires et des tensions géopolitiques. À fin 2025,



© Getty Images, Richard Drury

* Les rendements passés ne préjugent pas des rendements à venir.

27 % de ses actifs sont investis dans des supports durables, bien au-delà de l'objectif de 15 % qu'elle s'était fixé. C'est ce que souligne Olivier Della Santina, directeur général délégué de La France Mutualiste, en charge de la direction financière, technique et RSE, directeur de la Relation adhérent et expérience client : « *Dans un contexte propice aux arbitrages de court-terme, nous avons fait le choix de maintenir le cap. Fidèles à nos convictions, nous adaptons nos pratiques à un environnement en mutation – intelligence artificielle, souveraineté, recomposition internationale – sans jamais nous renier* ».

Des critères transparents, des objectifs ambitieux

Pour donner corps à ses engagements, la mutuelle actionne plusieurs leviers. Elle oriente l'épargne vers les investissements qui réduisent l'empreinte carbone et préservent les écosystèmes. En 2025 par exemple, 54 M€ ont ainsi été consacrés à la préservation de la biodiversité. « *Nous agissons de façon proactive en optant prioritairement pour des acteurs qui témoignent d'une véritable trajectoire de décarbonation* », indique Pierre Laly, directeur des Investissements de La France Mutualiste. Avec des objectifs stricts en ligne de mire : les émetteurs liés au charbon thermique, par exemple, seront totalement exclus des investissements à horizon 2030. Autre levier d'action, le financement de l'économie réelle. À ce titre, le fonds en euros de La France Mutualiste constitue un bon exemple. Il vise à soutenir les entreprises européennes, et principalement françaises, en investissant au cœur des territoires : au service de la souveraineté continentale (en finançant en particulier des PME du secteur de la défense) et d'un avenir durable. Plus de 140 projets et 826 entreprises dans tout le pays sont ainsi financés par la mutuelle.

Conjuguer rendement et projets porteurs de sens

Comme le démontre le rendement du fonds en euros, il est possible de conjuguer avec succès gain financier, risque et durabilité. Pour l'épargnant, c'est l'opportunité de soutenir des projets porteurs de sens. Au-delà de la stricte performance, La France Mutualiste privilégie aussi des offres simples et éthiques (frais limités, absence de frais cachés, informations lisibles et transparentes) notamment à travers son programme « Parlons clair », qui vise à rendre l'information, les offres et la fiscalité plus lisibles, et à faire évoluer ses pratiques internes. Des critères qui participent pleinement d'une approche responsable.

UNITÉS DE COMPTE

Une offre de plus en plus sophistiquée

Une unité de compte, c'est un support d'investissement que l'on trouve dans les contrats d'assurance vie. Elles peuvent être des actions, des obligations et autres actifs financiers. Important : investir dans des unités de compte comporte un risque de perte en capital car la valeur d'une unité de compte peut évoluer à la hausse comme à la baisse, en fonction des performances des marchés.

En 2026, la mutuelle a fait évoluer son offre en unités de compte pour vous accompagner dans la recherche d'un rendement supérieur pour votre épargne avec le contrat d'assurance multisupport Actépargne2. Tour d'horizon.

Au printemps, nous avons fait évoluer l'offre d'unités de compte au sein des profils de gestion d'Actépargne2. Nous avons sélectionné les nouveaux supports en tenant compte des perspectives des marchés financiers et d'échanges avec les sociétés de gestion. Cette démarche permet de piloter votre offre dans la durée et de la faire évoluer afin de continuer à vous proposer les meilleures opportunités d'investissement pour votre épargne.

En début d'année aussi, votre mutuelle a lancé une offre autour d'une unité de compte de dette privée dont la thématique était l'investissement dans des entreprises européennes en lien avec la défense. Une nouvelle façon de diversifier les investissements, en complément du fonds en euros, pour ajouter de l'intelligence à l'épargne… et rechercher un surplus de performance grâce aux perspectives économiques de ce secteur en Europe.

Depuis septembre, Actépargne2 est devenu un contrat multipoche. Cela signifie qu'au sein du même contrat, vous pouvez investir dans plusieurs compartiments distincts et complémentaires. À chaque poche sa composition, et donc l'objectif associé. Idéal pour conjuguer au sein du même contrat le financement des études de vos enfants, votre retraite, des réserves mobilisables rapidement…

Pendant l'automne, La France Mutualiste a proposé pour la première fois un produit structuré. C'est-à-dire un placement dont le rendement dépend de l'évolution d'un actif financier, selon des règles définies à l'avance. Son nom ? « LFM Athéna Euro décembre 2026 », disponible à la vente jusqu'au 4 décembre (ou épuisement de l'enveloppe).

Enfin, depuis début novembre, la date de valeur (date à laquelle l'opération est valorisée) des versements complémentaires vers les unités de compte (libres et programmés) sur les contrats Act-épargne, Actépargne2, Livret RM, Livret Jeun'Avenir, et Malakoff Humanis Vie est raccourci de deux journées.

RETRAITE

Plan d'épargne retraite individuel LFM PER'FORM

4%*

taux de rendement du fonds en euros en 2025

Les rendements passés ne préjugent pas des rendements futurs.

Économisez sur vos impôts**.

Pas sur votre retraite.

Ici, un conseiller expert vous accompagne.

L'AGENCE 03 28 32 12 12 - Documentation à caractère publicitaire dépourvue de valeur contractuelle.

* Taux de rendement du fonds en euros du plan d'épargne retraite individuel LFM PER'FORM en 2025, net de frais de gestion et brut de prélèvements sociaux et fiscaux.
** Avantage fiscal soumis à conditions. Les versements sur un plan d'épargne retraite individuel LFM PER'FORM permettent de bénéficier d'une déduction fiscale jusqu'à 10 % des revenus imposables, dans la limite du plafond de déduction fiscale applicable. La déduction des versements entraîne une fiscalité moins avantageuse lors de la sortie du plan.

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).

La France Mutualiste
Épargne - Retraite
Groupe malakoff humanis

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