

Caracmag

Des infos claires, **des choix sûrs** Numéro 228 • Septembre 2026



**À 70 ans,
il n'est pas trop
tard pour investir**

P. 07

**Élections des délégués
2026 : voter pour
s'engager**

P. 10

**Rachat d'assurance vie :
mobiliser une épargne
pensée pour vos projets**



CARAC

SOMMAIRE

N° 228

SEPTEMBRE 2026

édito

3 QUESTIONS À

Gérard Houry
Président de la CARAC



- 04 | C'EST DANS L'ACTU**
Croissance, solidité, performance et proximité : les chiffres clés du groupe CARAC en 2025
- 06 | C'EST VOTRE HISTOIRE**
2026, une année électorale pour votre mutuelle
- 07 | C'EST VOTRE HISTOIRE**
Élections des délégués 2026 : voter pour s'engager
- 08 | C'EST À SAVOIR**
À 70 ans, il n'est pas trop tard pour investir
- 10 | C'EST DÉCRYPTÉ**
Rachat d'assurance vie : mobiliser une épargne pensée pour vos projets
- 12 | C'EST NOTRE ENGAGEMENT**
Solidaires, et pour longtemps

Magazine d'information édité par la mutuelle d'épargne, de retraite et de prévoyance CARAC, mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la mutualité • Immatriculation au Registre national des mutuelles : 775 691165 • Siège social : 159, avenue Achille-Peretti, CS 40091, 92577 Neuilly-sur-Seine Cedex • Directeur de publication : Gérard Houry • Directrice de la communication et du mécénat : Isabelle Genest • 159, avenue Achille-Peretti, CS 40091, 92577 Neuilly-sur-Seine Cedex. N° Cristal : 0 969 32 50 50 (Appel non surtaxé) - www.carac.fr • ISSN : 1770-426X • Dépôt légal : 4^e trimestre 2026 • Conception et réalisation : CITIZENPRESS • Illustration de Une : Getty Images • Impression : Vincent Imprimeries, 32, avenue Thérèse-Voisin, CS 64229, 37042 Tours Cedex 1.

— Que représente pour vous cette élection à la Présidence de la CARAC ?

C'est avant tout un immense honneur. J'ai découvert la CARAC grâce à mon père, ancien combattant, avant de m'y engager comme délégué puis administrateur. J'y ai trouvé une

communauté de femmes et d'hommes attachés aux valeurs mutualistes de solidarité, de proximité et d'humanité. Aux côtés de Pierre Lara depuis 2021, j'ai eu la chance d'en découvrir les responsabilités. Je le remercie pour son engagement au service de la CARAC. J'aborde cette fonction avec humilité et un profond sens du service. Mon rôle est de rassembler les forces de notre mutuelle et de défendre les intérêts des adhérents qui nous font confiance.

— Quelle est votre vision pour la CARAC pour les prochaines années ?

Dans un environnement complexe, la CARAC dispose d'atouts majeurs : un modèle mutualiste unique, une gouvernance stable, une expertise reconnue dans l'épargne de long terme et une forte proximité avec ses adhérents. Notre ambition est de poursuivre la dynamique engagée sous l'impulsion de Michel Andignac, afin de préserver notre singularité et préparer l'avenir avec confiance et responsabilité.

— Quelles seront vos priorités au service des adhérents ?

Notre priorité est de mériter la confiance de nos adhérents en maintenant la proximité, l'écoute et la qualité de service qui leur sont dues. Avec Michel Andignac, nous porterons ensemble cette ambition. Marie-Paule Zussy et Christophe Bayard, Vice-présidents, les administrateurs, les délégués et les collaborateurs de la CARAC y contribueront pleinement. La confiance repose sur la performance de nos produits, la qualité de l'information, l'engagement de chacun et la réactivité avec laquelle nous accompagnons nos adhérents et leurs proches.



RETROUVEZ-NOUS SUR : CARAC.FR | [f CARAC.EPARGNE](#) | [@ CARAC.EPARGNE](#) | [in CARAC](#)

GRANDIR POUR MIEUX ACCOMPAGNER NOS ADHÉRENTS

Chères adhérentes, chers adhérents,

Lors de l'Assemblée générale de juin, Gérard Houry a été élu à la présidence de la CARAC, entouré de deux Vice-présidents, Marie-Paule Zussy et Christophe Bayard, et d'un Conseil d'administration renouvelé.

Je leur adresse mes plus sincères félicitations et tous mes vœux de réussite. Ensemble, nous poursuivrons la dynamique engagée depuis plusieurs années, avec une même ambition : toujours mieux vous accompagner.

Vos attentes évoluent. Faire fructifier votre épargne, protéger vos proches, préparer votre retraite et transmettre votre patrimoine impliquent de pouvoir compter sur une mutuelle solide et des expertises complémentaires. C'est pour répondre à ces attentes que nous avons construit le groupe CARAC. Après Selencia* en 2023 et Aream* en 2024, le groupe CARAC poursuit son développement en 2026 avec l'intégration du groupe Astoria, de Cedrus & Partners* et l'entrée au capital de Raise*. Cette nouvelle étape renforce nos fondamentaux et élargit nos expertises afin de vous proposer des réponses toujours plus complètes, quel que soit votre profil d'épargnant.



Michel Andignac
Directeur général
de la CARAC

43 Md€
d'actifs sous
gestion en 2026

Aujourd'hui, le groupe CARAC est un acteur mutualiste de premier plan de l'épargne de long terme et du conseil patrimonial, avec une qualité du conseil et d'accompagnement renforcée. Nous sommes heureux d'accueillir chaque année de nouveaux adhérents, preuve de la confiance que vous accordez à notre modèle mutualiste. Dans un environnement en constante évolution, nous faisons évoluer la CARAC pour mieux répondre à vos attentes, dans le respect de nos valeurs – engagement, intégrité, confiance et solidarité. Notre ambition : être un groupe performant, en mouvement et à impact positif dans la société. Je tiens à vous remercier de votre confiance et de votre attachement à notre mutuelle.

MERCI, MONSIEUR LE PRÉSIDENT !



Après cinq années à la présidence de la CARAC, Pierre Lara achève son mandat.

Élu en 2021 après un long engagement comme délégué, administrateur et membre de la gouvernance de la mutuelle, il a exercé ses fonctions dans le respect des valeurs et de l'histoire de la CARAC.

Aux côtés du Directeur général Michel Andignac, il a accompagné la transformation de la CARAC.

Tout en préservant son indépendance et son identité, la mutuelle a renforcé sa solidité, son ancrage dans le monde combattant et sa capacité à relever les défis de demain. Michel Andignac, le Conseil d'administration, les collaborateurs et les élus de la CARAC le remercient vivement pour son engagement et son action déterminante au service de la mutuelle.

Croissance, solidité, performance et proximité : les chiffres clés du groupe CARAC* en 2025

UNE DYNAMIQUE DE DÉVELOPPEMENT

1,8 Md€

de chiffre d'affaires consolidé
+32 % par rapport à 2024
(Depuis 2022, le chiffre d'affaires
a été multiplié par quatre)

400 000
adhérents et clients

26 400
nouveaux adhérents
et clients (+26 % vs 2024)



Depuis 2022, la construction progressive du groupe CARAC renforce son expertise dans l'épargne de long terme et du conseil patrimonial.

UN MODÈLE INDÉPENDANT

2,2 Md€
de fonds propres
prudentiels

275 %
de ratio de solvabilité
du groupe

538 M€
de provision pour
participation
aux excédents

Cette robustesse financière permet à la CARAC de préserver la singularité de son modèle et de son indépendance.



**LA MUTUELLE CARAC :
UN ACTEUR DE RÉFÉRENCE
DE L'ÉPARGNE DE LONG
TERME**

**3,55 %
à 4,05 %**

Taux servis au titre de 2025
selon les contrats

Des taux particulièrement attractifs
parmi les meilleurs du marché

La CARAC confirme le niveau élevé de performance de ses fonds en euros et sa position d'acteur de référence sur le marché de l'épargne de long terme et du conseil patrimonial.



PROXIMITÉ, CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT

52
agences en France

150
conseillers mutualistes

Un modèle qui allie expertise, proximité et accompagnement pour répondre au mieux aux besoins des adhérents.

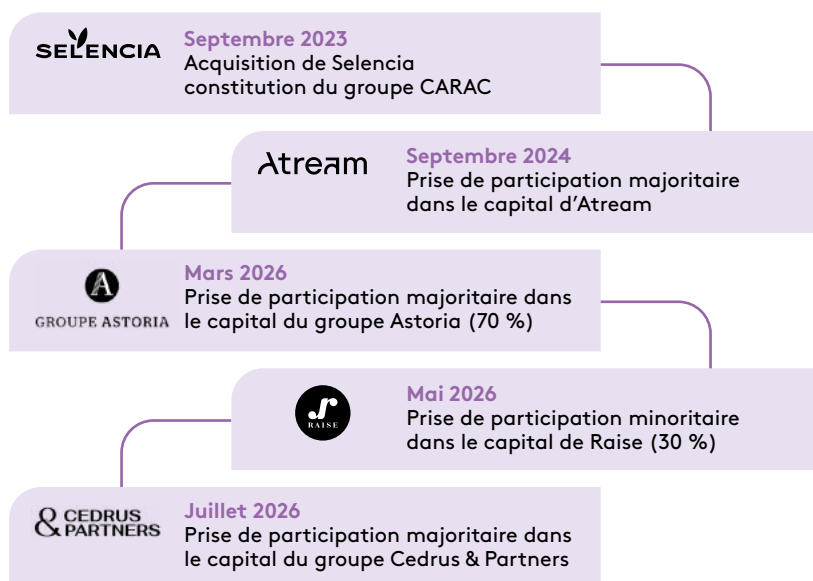
*En 2025, le groupe CARAC est composé de la Mutuelle CARAC, de Selencia et d'Astream, avant les acquisitions du groupe Astoria et de Cedrus & Partners.



C'EST NOUVEAU

LE GROUPE CARAC : UNE DYNAMIQUE DE CROISSANCE

Face à l'évolution des besoins des épargnants, le groupe CARAC poursuit sa transformation pour mieux accompagner ses adhérents et ses clients. Fidèle à son identité mutualiste et à ses valeurs d'engagement, d'intégrité, de confiance et de solidarité, il renforce son développement tout en préservant son indépendance. En quelques années, le groupe a changé de dimension pour devenir un acteur de l'épargne de long terme et du conseil patrimonial aux expertises complémentaires dans les domaines de l'assurance, de la gestion d'actifs et de la distribution. Cette évolution s'est appuyée sur une stratégie combinant croissance organique et acquisitions structurantes, avec l'intégration de Selencia sur le marché des conseillers en gestion de patrimoine, d'Atream pour renforcer son expertise en gestion d'actifs dans les secteurs de l'hospitality et du tourisme, puis du groupe Astoria, ainsi que de Cedrus & Partners, dont l'intégration est désormais effective. Ces dernières acquisitions complètent les expertises du groupe et marquent un changement d'échelle dans le conseil patrimonial. Le groupe peut ainsi proposer un accompagnement de proximité en matière d'épargne, de retraite, de transmission, d'immobilier et de conseil patrimonial, répondant aux besoins des épargnants, quels que soient leurs niveaux de capacité d'épargne. En associant expertise interne, solutions de marché et innovation technologique, le groupe enrichit son offre pour mieux accompagner ses adhérents.



→ RETROUVEZ LES DATES DES PROCHAINES
SOIRÉES PATRIMONIALES ICI :
www.carac.fr/actualites/mutuelle/soirees-patrimoniales



TROIS FILMS, TROIS PARCOURS DE VIE : DÉCOUVREZ LA NOUVELLE SAGA PUBLICITAIRE CARAC

Dans la continuité du film conçu pour célébrer le centenaire de la mutuelle, trois nouveaux spots publicitaires racontent la transmission intergénérationnelle et l'accompagnement humain de la CARAC.

Une approche sensible, inspirée des témoignages d'adhérents. « Cette saga met en lumière une conviction forte : le patrimoine se construit dans le temps, grâce à une relation de confiance bâtie sur la durée. Le conseiller CARAC est un partenaire de long terme, présent dans les moments clés, à travers les générations », explique Isabelle Genest, directrice de la communication et du mécénat de la CARAC.

Imaginée et réalisée par l'agence Okó, cette campagne est portée par une musique originale signée Cascadeur, remarqué pour ses créations dans *Le sens de la fête* ou *Lupin*. Retrouvez la campagne à la télévision, en digital et sur les réseaux sociaux, à partir du 14 septembre 2026 sur vos écrans.

→ DÉCOUVREZ LES DEUX
PREMIERS ÉPISODES ICI :
[www.carac.fr/
actualites/mutuelle/
campagne-tele-2026](http://www.carac.fr/actualites/mutuelle/campagne-tele-2026)



2026, une année électorale pour votre mutuelle

Après l'élection des administrateurs et de la présidence en juin, c'est désormais à vous, adhérents, d'élire vos délégués. Un rendez-vous démocratique essentiel pour faire vivre le modèle mutualiste de la CARAC.

Une présidence renouvelée

Le Conseil d'administration (CA) nouvellement constitué a désigné les trois membres de la présidence.

Gérard HOURY, Président

Délégué depuis 2016 et administrateur de la CARAC depuis 2018, Gérard Houry a présidé le Comité des risques de 2021 à 2026.

Christophe BAYARD, Vice-président

Délégué depuis 2012 et administrateur de la CARAC depuis 2018, Christophe Bayard est Vice-président de la CARAC depuis 2021 et administrateur de Selencia.

Marie-Paule ZUSSY, Vice-présidente

Déléguée depuis 2018 et administratrice de la CARAC depuis 2021, Marie-Paule Zussy est également administratrice de Selencia.

Désormais composé de 22 membres, le CA reflète l'engagement de la CARAC en faveur d'une gouvernance représentative et équilibrée. La mutuelle souhaite, grâce à ses délégués, assurer une représentation nationale, avec des administrateurs issus de l'ensemble des territoires. Les administrateurs participent à la définition des orientations stratégiques de la mutuelle et veillent à leur mise en œuvre dans l'intérêt de la mutuelle et de ses adhérents. La liste complète des membres du Conseil d'administration est disponible sur le site carac.fr.

L'élection des délégués, prochaine étape du cycle démocratique

Dans la continuité de l'Assemblée générale, une nouvelle étape s'ouvre : l'élection des délégués. Ce scrutin vous permet d'élire vos représentants de proximité, qui porteront votre voix au sein de la mutuelle. Fondé sur le principe « 1 adhérent = 1 voix », ce rendez-vous démocratique est essentiel au bon fonctionnement de la CARAC.



De gauche à droite : Christophe Bayard, Vice-président ; Gérard Houry, Président ; Marie-Paule Zussy, Vice-présidente

Accessible en ligne ou par correspondance, le vote vous permet de prendre part à la vie de votre mutuelle.

Élire vos délégués, c'est faire vivre un modèle indépendant, sans actionnaires à rémunérer, où les décisions sont prises en prenant en compte l'intérêt collectif des adhérents. Mobilisez-vous pour élire vos représentants !

→ MUTUELLE CARAC : NOTRE ORGANISATION
Consultez le règlement mutualiste, qui encadre les droits et obligations des adhérents sur www.carac.fr



LE CALENDRIER DES ÉLECTIONS 2026

- 1^{ER} SEPTEMBRE AU 5 OCTOBRE 2026 :
appel à candidatures des délégués
- 16 OCTOBRE AU 16 NOVEMBRE 2026 :
vote des adhérents
- 18 NOVEMBRE 2026 :
proclamation des résultats
des élections des délégués
- 19 NOVEMBRE 2026 :
appel à candidatures des Présidents
et Vice-présidents des Conseils
de section (pour les délégués élus)
- 12 DÉCEMBRE 2026 :
élections des Présidents
et Vice-présidents des Conseils
de section par les délégués élus.

ÉLECTIONS DES DÉLÉGUÉS 2026 : VOTER POUR S'ENGAGER

Les délégués jouent un rôle central dans la gouvernance de la CARAC. Élus par les adhérents pour un mandat de 6 ans renouvelable¹, ils sont répartis en sections territoriales sur l'ensemble du territoire et participent aux décisions par leurs votes lors des Assemblées générales. Leur engagement s'inscrit pleinement dans la dynamique de Mutuelle à mission : porter la voix des adhérents, défendre leurs intérêts et faire vivre les valeurs de solidarité sur les territoires. Chaque section dispose d'un budget « à sa main ».

Des portraits de délégués sont à découvrir sur carac.fr. Ils illustrent la diversité des parcours et des motivations de celles et ceux qui s'engagent au service du collectif.

Voter : faire vivre la démocratie mutualiste et faire entendre votre voix

Du 16 octobre au 16 novembre 2026, vous serez invités à élire vos délégués.

En votant, vous choisissez les femmes et les hommes qui vous représenteront au sein des instances de gouvernance de la CARAC. Vous vous assurez ainsi que votre voix sera entendue et que vos intérêts seront défendus au sein de votre mutuelle.

LES MODALITÉS DE VOTE

Les modalités pratiques de vote vous seront communiquées directement. Vous recevrez votre matériel de vote par courrier, afin de pouvoir voter en ligne ou par retour de courrier. Les résultats des élections seront proclamés le 18 novembre 2026.

Devenir délégué : pourquoi pas vous ?

Tout adhérent peut se porter candidat, sous réserve* :

- d'être majeur capable ;
- d'avoir moins de 70 ans révolus (pour un premier mandat) ;
- de ne pas avoir été salarié d'une des entités du groupe CARAC au cours des 3 dernières années précédant l'élection ;
- de ne pas avoir fait l'objet d'un contentieux avec la CARAC.

Vous souhaitez vous engager ? Devenir délégué, c'est représenter les adhérents, participer aux Assemblées générales, agir sur le terrain et contribuer aux grandes orientations de votre mutuelle. Pourquoi pas vous ?

Cet engagement est ouvert à toutes celles et ceux qui souhaitent s'impliquer concrètement dans la vie de leur mutuelle.

Les conditions d'éligibilité complémentaires sont précisées dans le dossier de candidature.

Aucune expertise technique n'est requise. En revanche, le sens de l'écoute, l'esprit collectif et la capacité à représenter les adhérents sont essentiels.

Des formations seront proposées pour permettre à chacun d'exercer pleinement son rôle.

→ RETROUVEZ LE DOSSIER COMPLET ICI :
www.carac.fr/elections-2026-delegues



COMMENT POSTULER ?

Complétez le formulaire papier inséré dans ce magazine ou téléchargez le dossier de candidature depuis le site carac.fr.

Le dossier de candidature, complété, paraphé, daté et signé, accompagné des pièces justificatives demandées, doit être adressé par tout moyen permettant d'établir une date certaine, au plus tard le 5 octobre 2026 à minuit².

¹ Le délégué est élu pour un mandat de 6 ans renouvelable. Pour l'élection de 2026, un dispositif est prévu à l'annexe 2 du Règlement intérieur afin de permettre un renouvellement de la moitié des sections de vote tous les 3 ans.

² Dépôt des candidatures : par voie postale à l'adresse CARAC - Vie institutionnelle - Élections 2026, 159 avenue Achille Peretti, 92577 Neuilly-sur-Seine Cedex, ou par voie électronique à : elections2026@carac.fr

C'EST À SAVOIR



© Gettyimages

« À 70 ANS, il n'est pas trop tard pour investir »

Transmission, dépendance, complément de revenus : loin des idées reçues, l'assurance vie conserve toute sa pertinence après 70 ans. À condition d'en comprendre les règles et de ne pas s'autocensurer.



© DR

Marie Dumas,
Ingénieure
patrimoniale

INVESTIR APRÈS 70 ANS : POUR QUELS OBJECTIFS ?

Contrairement à une idée répandue, franchir le cap des 70 ans ne marque pas la fin des stratégies patrimoniales. Comme le rappelle Marie Dumas, ingénieure patrimoniale à la CARAC, les motivations restent nombreuses et très concrètes. « La transmission arrive en tête. Elle demeure le moteur principal des décisions d'investissement, notamment dans un contexte où les patrimoines se constituent

plus tardivement » explique-t-elle. Mais ce n'est pas la seule motivation. L'anticipation de la dépendance occupe désormais une place centrale. « Le coût d'un hébergement en établissement spécialisé, souvent supérieur aux pensions de retraite, pousse de nombreux seniors à organiser des réserves financières mobilisables » indique Marie Dumas. À ces deux piliers s'ajoute un objectif plus discret mais tout aussi essentiel : le complément de revenu. L'assurance vie permet

en effet de mettre en place des retraits partiels programmés, venant soutenir le niveau de vie sans aliéner totalement le capital.

UN HORIZON D'INVESTISSEMENT ENCORE RÉEL

« À 70 ans, vous êtes encore jeune » insiste Marie Dumas. Cette affirmation bouscule les représentations classiques. Les conseillers patrimoniaux CARAC raisonnent en effet avec un horizon qui peut s'étendre

jusqu'à 85 ans. Concrètement, cela signifie qu'un épargnant de 75 ans peut encore envisager des placements à moyen terme, y compris comportant une part de risque mesuré. Certains produits, notamment les structurés¹, s'inscrivent sur des durées de six à huit ans, compatibles avec cet horizon. Cela permet de conserver une allocation dynamique et d'aller chercher du rendement.

FISCALITÉ : UN CADRE TOUJOURS STRATÉGIQUE

Certes, l'assurance vie perd une partie de son avantage fiscal pour les versements réalisés après 70 ans. « *Seuls 30 500 euros bénéficient d'un abattement global sur les capitaux transmis*² » indique Marie Dumas. Mais les intérêts générés par ces versements sont, eux, totalement exonérés de droits de succession. Un point souvent méconnu, mais déterminant. « *Prenons un cas concret. Un épargnant de 72 ans place 100 000 euros avec un rendement annuel moyen de 3 %. Quinze ans plus tard, le capital atteint environ 156 000 euros. Les 56 000 euros d'intérêts peuvent être transmis sans fiscalité*³ », explique Marie Dumas. À l'inverse, une épargne équivalente sur un livret bancaire, moins rémunérée et intégralement taxable, conduira

à un capital net transmis nettement inférieur.

LEVER LES FREINS ET REPENSER LA PÉDAGOGIE

Le premier frein est culturel : beaucoup d'épargnants basculent automatiquement vers des placements très sécuritaires dès le passage à la retraite, parfois sans réelle justification. Le second tient au manque d'accompagnement. « *On ne prend pas toujours le temps d'expliquer pourquoi investir après 70 ans reste pertinent* » observe Marie Dumas. Une pédagogie insuffisante qui alimente l'autocensure. Pourtant, les situations personnelles ont évolué. Héritages tardifs, espérance de vie en hausse, projets prolongés : les septuagénaires d'aujourd'hui n'ont plus grand-chose à voir avec ceux d'hier.

DÉPENDANCE ET LIQUIDITÉ : STRUCTURER INTELLIGEMMENT SON ÉPARGNE

Une stratégie souvent recommandée consiste à scinder l'épargne en deux contrats distincts. Le premier, destiné à la transmission, est laissé intact afin de maximiser les intérêts exonérés. Le second reste disponible pour financer des besoins futurs : aménagement du domicile, dépenses de santé ou hébergement en établissement.

« *Les rachats partiels programmés jouent ici un rôle clé. Contrairement à une rente viagère, ils permettent de conserver la maîtrise du capital. En cas de décès, le solde restant est transmis aux bénéficiaires, préservant ainsi l'objectif patrimonial* » précise Marie Dumas.

UNE LIBERTÉ UNIQUE DANS LA DÉSIGNATION DES BÉNÉFICIAIRES

L'assurance vie se distingue également par sa souplesse en matière de transmission. Elle permet de désigner librement ses bénéficiaires, sans contrainte de lien de parenté. Familles recomposées, absence d'héritiers directs, volonté de gratifier un proche ou même une association : toutes les configurations sont possibles. Cette liberté permet d'éviter une fiscalité successorale parfois très lourde, notamment en dehors du cercle familial.

« IL N'EST JAMAIS TROP TARD »

Au fond, la question n'est pas tant de savoir s'il est encore temps d'investir après 70 ans, mais plutôt comment le faire intelligemment. L'assurance vie reste un outil complet, capable de répondre à des objectifs multiples : se protéger, préparer l'avenir et transmettre dans de bonnes conditions.

¹ Produit structuré : placement financier qui combine plusieurs actifs (obligations, options, dérivés) et offre un rendement spécifique en fonction de scénarios de marché prédéfinis. Ils permettent d'ajuster le couple rendement / risque en intégrant des mécanismes de protection partielle du capital, de participation à la performance d'un sous-jacent (indice, action, taux, etc.) et des conditions de remboursement adaptées aux objectifs de l'investisseur.

² Abattement apprécié pour l'ensemble des contrats souscrits sur la tête d'un même assuré tous bénéficiaires confondus.

³ Estimation basée sur un rendement moyen annuel de 3,5 à 4 % (allocation combinant fonds euros et unités de compte), frais de gestion du contrat inclus. En 2025, le taux du fonds euros de l'assurance vie de la CARAC est de 3,55 % (taux net de frais de gestion et brut de prélèvements sociaux pour l'exercice concerné. Il ne s'applique pas en cas de décès ou de rachat au cours de l'exercice concerné. Les frais de gestion appliqués à l'épargne gérée sont de 0,6 % sur le support « Sécurité » libellé en euros, et de 0,9 % à 1 % sur les supports libellés en unités de compte (frais de mandat de gestion pilotée non inclus), selon les modalités précisées dans le règlement mutualiste.



RACHAT D'ASSURANCE VIE : MOBILISER UNE ÉPARGNE PENSÉE POUR VOS PROJETS

Dans une vie d'épargnant, il arrive qu'un contrat cesse d'être seulement une épargne pour redevenir ce qu'il a toujours été : un outil au service d'un projet. Besoin de trésorerie, achat immobilier, études des enfants, complément de revenu à la retraite... Le rachat d'un contrat peut répondre à des besoins très concrets. À condition de ne pas agir trop vite. Car retirer n'est pas renoncer : encore faut-il savoir quand, combien et dans quel support puiser.

LE RACHAT, OUI, MAIS PAS PAR RÉFLEXE

Premier principe : on ne touche pas à son assurance vie avant d'avoir regardé ailleurs. Un livret A, un LDDS, une épargne de précaution disponible sont souvent les premières réserves à mobiliser. *« Il y a une hiérarchie à faire quand on utilise des sommes pour un projet ou une dépense »* rappelle Bruno-Philippe Gondet, responsable Approche patrimoine à la CARAC. Autrement dit : conserver 50 000 euros sur des livrets bancaires tout en retirant 30 000 euros sur son assurance vie n'a pas toujours de sens. Le bon raisonnement consiste donc à distinguer l'épargne de court terme, destinée aux imprévus et l'épargne de projet, construite dans la durée. L'assurance vie relève de cette seconde logique : elle sert souvent à financer les études d'un enfant, préparer un apport immobilier ou financer des travaux.

QUAND LE RACHAT DEVIENT PERTINENT

Le rachat trouve toute sa légitimité lorsqu'un projet arrive à maturité. Par exemple, au moment de la retraite, un rachat partiel programmé peut devenir un complément mensuel pour compléter une pension insuffisante. Mais tous les contrats ne se rachètent pas de la même manière. Sur l'assurance vie, le rachat (partiel ou total) est relativement flexible. Sur les contrats retraite en revanche, la logique est plus stricte. Certains produits, tels que les dispositifs de retraite de type PER¹ ou PERin², ne peuvent faire l'objet d'un rachat que dans des conditions précises, fixées par leur cadre réglementaire. La souplesse n'est donc pas la même : là où l'assurance vie demeure une enveloppe de disponibilité progressive, les produits retraite obéissent d'abord à leur vocation de long terme. Sur le plan fiscal, le cap des huit ans reste un repère majeur pour l'assurance vie. Seuls les gains compris dans le rachat sont imposés, jamais le capital versé. Avant huit ans, ces gains sont soumis à un prélèvement forfaitaire de 12,8 %. Après huit ans, la fiscalité s'allège : les gains bénéficient chaque année d'un abattement de 4 600 euros pour une personne seule et de 9 200 euros pour un couple.

¹ Plan d'épargne retraite

² PER Individuel

LA VRAIE ERREUR : TOUT CASSER

L'erreur la plus fréquente consiste à effectuer un rachat total alors qu'un rachat partiel aurait suffi. *« Un rachat total met fin au contrat, donc à son antériorité fiscale »*, explique Marie de Chevigny, responsable du pôle Opérations à la CARAC. Autre vigilance : sur les contrats multisupports, le moment du rachat compte. Désinvestir des unités de compte après une baisse de marché peut cristalliser une moins-value. Mieux vaut alors, lorsque c'est possible, arbitrer avec discernement ou privilégier les supports les moins exposés. C'est là que les conseillers CARAC interviennent.



© Gettyimages

UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE, À CHAQUE ÉTAPE

Derrière chaque rachat, il y a une histoire personnelle et un besoin précis. À la CARAC, la démarche ne se résume jamais à un simple acte administratif. Elle commence toujours par un échange. « *Les conseillers sont présents aussi bien quand on épargne que quand on a besoin de retirer* » rappelle Bruno-Philippe Gondet. Avant toute décision, l'adhérent est invité à faire le point. Dispose-t-il d'autres liquidités ? Le rachat est-il réellement opportun ? Et si oui, quel montant retirer sans fragiliser son équilibre patrimonial ? Cette phase d'analyse permet d'éviter les décisions précipitées. Les équipes de la CARAC réalisent ensuite des simulations intégrant la fiscalité et les caractéristiques du contrat. « *On regarde chaque situation au cas par cas, notamment pour choisir le mode d'imposition le plus adapté* » précise Bruno-Philippe Gondet. Ce travail en amont éclaire les choix et sécurise la décision. Puis le dossier est instruit par les équipes de gestion, avec un délai moyen de traitement d'environ quinze jours à réception du dossier complet. « *Mais pour les contrats multisupports, le temps de valorisation des unités de compte peut allonger légèrement ce*

délai avant que les fonds ne soient effectivement versés » précise Marie de Chevigny. Dans certaines situations, des vérifications complémentaires sont nécessaires. Elles visent à protéger l'adhérent, notamment lorsqu'il s'agit de personnes âgées ou de contrats ouverts au nom de mineurs. Le rachat n'est alors validé qu'une fois ces éléments sécurisés.

QUAND L'ÉPARGNE ACCOMPAGNE LES ÉTAPES DE VIE

Prenons l'exemple d'un adhérent de 75 ans qui entre en résidence médicalisée. Ses dépenses mensuelles atteignent 3000 euros, pour une pension de 1800 euros. L'écart est significatif. Plutôt que de procéder à un retrait massif, il met en place (avec son conseiller) des rachats partiels programmés. Chaque mois, 1200 euros viennent compléter ses revenus. Le capital s'ajuste progressivement à ses besoins, sans disparaître brutalement. Le contrat reste actif, conserve son antériorité fiscale et continue de produire ses effets. Dans cette configuration, le rachat ne marque pas une rupture, mais une continuité : celle d'une épargne qui accompagne une nouvelle étape de vie.

C'EST NOTRE ENGAGEMENT

SOLIDAIRES, ET POUR LONGTEMPS

Mutuelle à mission, la CARAC s'engage aux côtés d'acteurs qui œuvrent pour l'autonomie et l'inclusion des personnes vulnérables. Deux partenariats de longue date illustrent cette action sur le terrain.

En Bretagne, la CARAC soutient depuis 2017, à travers son fonds de dotation, le Centre mutualiste de Kerpape, un établissement de soins de suite et de réadaptation. Grâce à cet engagement, deux lieux de vie ont été rénovés et le Village des aidants a vu le jour, avant son inauguration en 2025. Il a également permis le développement de projets de recherche qui renforcent l'autonomie des patients. Comme le rappelle Pascale Stephan, responsable du fonds de dotation, « le centre est précurseur et innove depuis plus de 40 ans : dès 2012, nous testions les exosquelettes en rééducation, puis les usages de l'impression 3D pour créer des aides techniques du quotidien ». Elle cite par exemple la reprise de la conduite après un AVC, qui représente « un enjeu d'autonomie et d'emploi majeur ».

En parallèle, le partenariat noué avec l'association Valentin Haÿ* répond lui aussi à la volonté d'accompagner les parcours d'autonomie. Depuis 2021, la

section Île-de-France soutient la formation de futurs masseurs-kinésithérapeutes déficients visuels grâce au financement d'équipements pédagogiques adaptés. « Tous nos étudiants trouvent un emploi à l'issue de leur formation. Le matériel financé par la CARAC leur permet d'accéder à une représentation spatiale du corps, ce qui est précieux pour leur parcours », témoigne Sylvain Nivard, Président de l'association. Ces partenariats avec le Centre mutualiste de Kerpape et l'association Valentin Haÿ permettent à la CARAC de contribuer à l'accompagnement des publics vulnérables. « Nous partageons la même notion de service et d'engagement. La CARAC est une partenaire fidèle », confie Sylvain Nivard.

Un constat partagé par Pascale Stephan : « Les valeurs d'entraide et de solidarité portées par la CARAC font écho à notre manière d'accompagner les personnes. Au-delà de l'aspect financier, ce partenariat repose sur de véritables échanges autour de thématiques communes, dans une relation de confiance durable. » ●

*Acteur historique de l'aide aux personnes déficientes visuelles.

© Goulven Le Pensec



Pascale Stephan,
Responsable du fonds
de dotation Kerpape

© DR-Valentin Haÿ



Sylvain Nivard,
Président de l'association
Valentin Haÿ