

Caracmag

Des infos claires, **des choix sûrs** Numéro 226 • Octobre 2025

Comment bien épargner à chaque âge ?



P. 10
Démêlons
le vrai du faux

P. 11
Élections des
délégués 2026,
pourquoi pas vous ?



CARAC

SOMMAIRE

N° 226

OCT. 2025

03 | C'EST DANS L'ACTU
Une belle dynamique
pour le 1^{er} semestre 2025

04 | C'EST DANS L'ACTU
Nos solutions d'épargne
retraite primées

05 | C'EST NOUVEAU
UC Carac Tikehau Défense
et Sécurité et Carac
Généralisations Immo ISR

06 | C'EST À SAVOIR
Comment bien épargner
à chaque âge avec
l'assurance vie ?

10 | C'EST DÉCRYPTÉ
Trois questions d'adhérents,
trois réponses d'expert

11 | C'EST VOTRE HISTOIRE
Élections des délégués,
pourquoi pas vous ?

12 | C'EST NOTRE ENGAGEMENT
La Fondation de Myologie
soutenue par la CARAC

Magazine d'information édité par la mutuelle d'épargne, de retraite et de prévoyance CARAC : Immatriculation au Registre national des mutuelles : 775 691 165 • Siège social : 159, avenue Achille-Peretti, CS 40091, 92577 Neuilly-sur-Seine Cedex • Directeur de publication : Pierre Lara • Directrice de la communication et du mécénat : Isabelle Genest • 159, avenue Achille-Peretti, CS 40091, 92577 Neuilly-sur-Seine Cedex. Tél. : 01 55 61 55 61 • ISSN : 1770-426X • Dépôt légal : 4^e trimestre 2025 • Conception et réalisation : CITIZENPRESS • Illustration de Une : Getty Images • Impression : Vincent Imprimeries, 32, avenue Thérèse-Voisin, CS 64229, 37042 Tours Cedex 1.

édito

3 QUESTIONS À

Pierre Lara,
Président de la CARAC



© Greg Gonzalez

— Selon vous, quels ont été les principaux succès de la CARAC cette année ?

Notre mutuelle a connu une année de fort développement, tant en interne qu'en externe. Tout cela, nous le devons à l'engagement sans faille des élus et des collaborateurs de la CARAC. Côté adhérents, nous avons consolidé notre relation de proximité. Au quotidien, nos équipes nouent un lien fort avec nos adhérents sur le terrain. Les événements régulièrement organisés partout en France sont autant d'occasions d'écoute et de convivialité.

— Quels sont les grands chantiers à venir ?

Notre priorité est claire : poursuivre et intensifier notre croissance, car nos bons résultats garantissent notre indépendance. Notre mutuelle n'a pas d'actionnaires à rémunérer : chaque euro de résultat est réinvesti au bénéfice de nos adhérents, via des bonifications sur leurs contrats. Cette année encore, nous avons servi un rendement de 3,5 % en moyenne, ce qui nous place dans le top 5 du marché. Cette performance ne suffit pas. Nous devons continuer d'innover pour répondre aux besoins de nos adhérents.

— Cent ans après sa création, la CARAC est devenue une « Mutuelle à mission ». Que signifie, pour vous, cet engagement ?

Cette étape s'inscrit dans la continuité de notre plan stratégique. Devenir une Mutuelle à mission, c'est respecter nos racines, celles du monde combattant, tout en restant ouverts à tous. Résolument tournée vers l'avenir, au service de tous, notre mutuelle centenaire continue de s'adapter à l'évolution de son environnement tout en restant fidèle à ses principes fondateurs, ses convictions et ses engagements.



RETROUVEZ-NOUS SUR : [CARAC.FR](https://carac.fr) | [f CARAC.EPARGNE](https://www.facebook.com/carac.epargne) | [@ CARAC.EPARGNE](https://www.instagram.com/carac.epargne) | [in CARAC](https://www.linkedin.com/company/carac)

UNE BELLE DYNAMIQUE POUR LE 1^{ER} SEMESTRE 2025

Les premiers mois de l'année 2025 affichent des résultats très positifs dans la continuité du dynamisme commercial des deux années précédentes. Le groupe CARAC connaît une forte croissance, boostée par le chiffre d'affaires de la mutuelle en augmentation de près de 50 % à fin juillet par rapport à 2024. Avec près de 15 000 nouveaux adhérents et des rendements allant jusqu'à 4 % en 2024, la CARAC confirme la solidité et l'attractivité de son modèle. La mutuelle conjugue performance financière, qualité de ses produits et proximité avec ses adhérents, tout en affirmant son engagement de long terme. Devenue Mutuelle à mission, la CARAC s'appuie désormais

sur une structure de groupe mutualiste indépendant, aux côtés de Selencia et Aream, pour élargir son expertise, diversifier ses métiers et répondre avec agilité aux nouveaux enjeux de l'épargne et de la retraite. La mutuelle fait régulièrement évoluer son offre et propose de nouvelles unités de compte pour diversifier son épargne. Par ailleurs, la palette de services s'enrichit avec le conseil patrimonial, la possibilité de souscrire en ligne, ou d'être accompagné avec la CARAC, partenaire de vie. Grâce à son maillage territorial dense et le renfort de ses équipes commerciales, la CARAC propose un accompagnement de qualité et accessible à tous. Ainsi, en 2025, les agences de Nîmes, Valenciennes, Bordeaux et Angers ont déménagé dans de nouveaux espaces afin d'offrir de meilleures conditions d'accueil et d'accessibilité. Une dynamique qui s'inscrit dans la durée : fin



© Gaël Turpo

« **Le dynamisme commercial que nous enregistrons depuis 3 ans reflète notre ambition de faire grandir la maison CARAC afin de construire un nouvel acteur sur le marché de l'épargne et de la retraite, fort de sa singularité.** »

Michel Andignac,
Directeur général de la CARAC

juillet 2025, la CARAC comptait près de 300 000 adhérents, avec une hausse de 32 % de nouveaux adhérents par rapport à 2024, poursuivant ainsi sa progression.

→ EN SAVOIR PLUS :
<https://www.carac.fr/nous-connaître/newsroom/communiqués-de-presse/chiffres-groupe-carac>



+ 42 %
DE CHIFFRE
D'AFFAIRES À
FIN JUILLET

AGENDA 2025

- SOIRÉE PATRIMONIALE CONSACRÉE À LA NOUVELLE UNITÉ DE COMPTE CARAC
TIKEHAU DÉFENSE ET SÉCURITÉ
DATE : 11 septembre à Paris.
- « OPTIMISER SON PATRIMOINE AVEC LA CARAC »
DATES* : 18 septembre à La Rochelle (17), 23 septembre à Pierry (51), 25 septembre au Mans (72), 30 septembre à Coudoux (13), 16 octobre à Tilques (62), 30 octobre à Biarritz (64), 11 décembre à Tours (37).

* Sous réserve de modifications.

Vous détenez un contrat qui n'est plus commercialisé ? N'hésitez pas à reverser sur ces contrats pour bénéficier d'une tarification attractive. En effet, vous bénéficiez de manière pérenne de 0 % de frais sur tous vos versements².

(1) Les contrats concernés : Assurance Vie Agir, Carac Profiléo, Compte Épargne Carac, Compte Épargne Famille, Carac Épargne Plénitude, Carac Épargne Vivre Ensemble, Carac Perspectives, Entraid'Épargne Carac, Volontés Obsèques Carac option Épargne, Épargne à Cotisations Libres et Option Retraite, Rente Viagère Immédiate Carac, Carac Avenir, Épargne Handicap, Épargne Handicap Plus, Plan Épargne Vie, Plan Épargne Populaire, Esprit Tranquille, Retraite Mutualiste (ex-contrat de la Fédération Mutualiste Parisienne), Retraite Mutualiste du Combattant (ex-contrat de la Fédération Mutualiste Parisienne), Épargne Handicap Rente.

(2) À ces frais s'ajoutent les frais de gestion annuels du contrat.

Nos solutions d'épargne retraite primées

Cette année encore, les contrats Carac Épargne Patrimoine et PER Individuel Carac ont été distingués par la presse spécialisée. Des récompenses qui témoignent de l'engagement de la CARAC à offrir des solutions d'épargne et de retraite de qualité, adaptées aux besoins des adhérents.



Trois prix pour le contrat d'assurance vie Carac Épargne Patrimoine

- L'Oscar du meilleur contrat d'assurance vie du magazine *Gestion de Fortune*, pour la 4^e année consécutive, dans la catégorie « contrat d'assurance vie proposé par un assureur mutualiste »
- Le Trophée d'or des contrats d'assurance vie du magazine *Le Revenu*
- Le Label Sélection Premium 2024/2025 de Good Value For Money

Deux trophées pour le Plan épargne retraite individuel Carac

- Le Label Sélection PER individuel 2024/2025 de Good Value For Money, pour la 3^e année consécutive
- L'Oscar du meilleur contrat PER individuel du magazine *Gestion de Fortune*, dans la catégorie « contrat PER individuel proposé par un assureur mutualiste »



La CARAC accessible partout, tout le temps

Joindre la CARAC n'a jamais été aussi simple. Téléphone, visioconférence, agence, visite à domicile, outils numériques...

La CARAC offre à ses adhérents un parcours multicanal qui répond aux attentes de chacun. En proximité dans les territoires,

nos équipes reçoivent nos adhérents dans nos agences réparties partout en France et se déplacent au domicile de celles et ceux qui le souhaitent. L'adhésion est, par ailleurs, accessible en ligne depuis notre site Internet carac.fr. Enfin, la CARAC a choisi d'internaliser son activité de téléphonie, avec un centre d'appels implanté à Villeneuve-d'Ascq, où nos équipes traitent les demandes avec un temps d'attente moyen inférieur à 2 minutes et le bénéfice d'un système de rappel qui propose à l'adhérent qui le souhaite d'être recontacté sans ainsi perdre sa place en ligne.

→ NOUS CONTACTER PAR TÉLÉPHONE

N° Cristal 0 969 32 50 50
APPEL NON SURTAXÉ



C'EST NOUVEAU

DIVERSIFIER SON ÉPARGNE EN SOUTENANT LA DÉFENSE FRANÇAISE ET EUROPÉENNE

Avec sa nouvelle unité de compte Carac Tikehau Défense et Sécurité, la CARAC propose pour la première fois à ses adhérents d'investir dans un fonds de capital-investissement centré sur la défense et la sécurité, en Europe et particulièrement en France. L'objectif est de soutenir les capacités industrielles et technologiques en renforçant les investissements liés à la souveraineté et à l'autonomie stratégique.

« Investir dans le capital de ces entreprises, c'est soutenir des savoir-faire essentiels à la souveraineté et à la sécurité de la France et de l'Europe. »

Michel Agou

La CARAC bénéficie d'une exclusivité de commercialisation d'un an sur ce fonds, en coordination avec deux autres acteurs du marché. Le fonds est accessible en assurance vie et en épargne retraite, avec une recommandation de placement de huit ans au minimum. Ce placement a pour objectif une performance annualisée estimée à **8 %**. Cette performance n'est pas garantie et comporte un risque de perte en capital. Il s'adresse à des épargnants avertis, prêts à mobiliser une part accessoire de leur contrat dans une stratégie dynamique et engagée.

Objectif de performance annualisée de

8 % sur 8 ans⁽¹⁾

Niveau de risque
6 SUR 7

→ EN SAVOIR PLUS :
UC Carac
Tikehau Défense
et Sécurité



Contrats concernés : Assurance vie multisupports et PER⁽²⁾ en cours de commercialisation.



Michel Agou,
Directeur ingénierie
financière



Cécile Bellivier,
Responsable
marketing produits

INVESTIR DANS L'IMMOBILIER RESPONSABLE ET L'HOSPITALITY

Carac Générations Immo ISR est la nouvelle unité de compte immobilière de la CARAC. Elle prévoit d'investir dans des actifs immobiliers liés à l'hospitality, c'est-à-dire les résidences seniors non médicalisées, hôtels, cottages touristiques...

« Ce fonds permet de diversifier l'épargne immobilière tout en favorisant le mieux-vivre ensemble, la cohésion sociale et les territoires. »

Cécile Bellivier

Géré par la société de gestion Aream, également filiale de la CARAC, ce support combine l'investissement dans les murs et dans des fonds de commerce. Par exemple en investissant dans les murs de cottages exploités par Center Parcs ou des structures hôtelières seniors comme les établissements Casa Barbara, Aream collecte des loyers réguliers. Le fonds est labellisé ISR immobilier, un label qui impose des critères stricts : efficacité énergétique (seuls les biens dont le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) est A ou B sont retenus), emploi local, qualité de la relation avec les locataires. Ce sont des actifs durables, concrets et ancrés dans les territoires.

Objectif de performance annualisée de

6 % sur 8 ans⁽¹⁾

Niveau de risque
4 SUR 7

→ EN SAVOIR PLUS :
Découvrez Carac
Générations Immo ISR :
une Unité de Compte
innovante et
responsable
labellisée ISR
immobilier



Contrats concernés : Assurance vie multisupports et PER⁽²⁾ en cours de commercialisation.

(1) Non garanti et soumis au risque de perte en capital. (2) Plan Epargne Retraite.



© Gettyimages

COMMENT BIEN ÉPARGNER À CHAQUE ÂGE AVEC L'ASSURANCE VIE

Épargner n'a pas le même sens à 20, 30, 40 ou 50 ans. À chaque période de la vie ses priorités : première voiture, achat immobilier, études des enfants, retraite, transmission... Autant de moments-clés qui invitent à faire des choix, mais devant lesquels beaucoup hésitent encore. Quel produit choisir ? Quand faut-il s'y mettre ? Et combien faut-il mettre de côté ?

Marie Dumas, Ingénieure patrimoniale, et Bruno-Philippe Gondet, Responsable approche patrimoniale à la CARAC, répondent à quatre questions posées par des adhérents. Vous y trouverez des conseils pratiques, des montants, des stratégies et des solutions concrètes pour vous inspirer.



© DR

Marie Dumas,
Ingénieure
patrimoniale



© DR

Bruno-Philippe Gondet,
Responsable approche
patrimoniale

« J'AI 20 ANS ET JE VEUX M'ACHETER UNE VOITURE. COMMENT LA FINANCER ? »

La toute première étape, c'est de se fixer un objectif clair : par exemple, acheter une voiture d'ici à trois ans. Ensuite, il faut apprendre à faire un budget. Même avec des petits revenus, même avec de l'argent de poche, on peut commencer à épargner. L'idée, c'est de mettre en place une habitude durable : réserver environ 20 % de ses ressources à l'épargne. Pour un projet comme une voiture, l'assurance vie est une excellente option. Elle impose une petite discipline qui empêche de tout retirer au premier coup de tête. À la CARAC, le contrat **Carac Épargne Génération** est accessible dès 200 euros. Ensuite,



on peut verser librement à partir de 30 euros. Et ce n'est qu'un point de départ : sur une assurance vie, cette somme génère aussi des intérêts qui viennent l'augmenter, sans effort supplémentaire. Un exemple concret ? Une épargne de 50 euros par mois pendant trois ans représente 1800 euros. Et ce n'est qu'une première étape : ajoutez des coups de pouce ponctuels, comme l'argent

reçu pour les anniversaires, primes d'activité ou jobs d'été, et il peut facilement atteindre au minimum 2500 ou 3000 euros. Les taux de rendement ne sont pas garantis, cela reste toutefois une base solide pour acheter une voiture d'occasion ou convaincre une banque d'accorder un crédit. ●

À RETENIR

Une épargne régulière, même modeste, donne de vrais résultats. Avec 50 € par mois pendant 3 ans dans une assurance vie, vous créez les conditions pour acquérir votre voiture.



« J'AI 30 ANS ET JE VOUDRAIS DEVENIR PROPRIÉTAIRE. PAR OÙ COMMENCER POUR ME CONSTITUER UN APPORT ? »

Quand on vise un achat immobilier, tout commence par l'apport personnel. Un élément important pour le montage du prêt est de disposer de 10 % du prix du bien. Donc pour un appartement à 200 000 euros, il faut viser au moins 20 000 euros d'apport. Pour y arriver en cinq ou six ans, un outil est particulièrement adapté : l'assurance vie. Ce placement est souple et potentiellement plus performant, notamment si vous acceptez une part de supports en unités de compte. Un exemple ? En épargnant 250 euros par mois pendant cinq ans sur une assurance vie, avec un rendement annuel moyen de 3,5 %, vous obtiendrez près de 16 600 euros. Les taux ne sont pas

garantis et tout placement peut comporter un risque de perte en capital. Mais c'est déjà plus de la moitié de l'apport. Et comme les rachats sont partiels, vous pouvez prélever ce qu'il vous faut sans toucher au reste, sous réserve des conditions contractuelles. ●

À RETENIR

Visez 10 % d'apport. Épargnez 200 à 300 € par mois pendant 5 à 6 ans. Avec une assurance vie souple, adaptée à votre rythme, vous pouvez devenir propriétaire.



« J'AI 40 ANS ET DEUX ENFANTS : QUAND ET COMMENT PRÉVOIR LEURS ÉTUDES ? »

Les frais d'études peuvent vite grimper : en moyenne entre 7 000 et 12 000 euros par an pour une école de commerce ou d'ingénieur, et bien davantage selon l'établissement. À cela s'ajoutent les frais de logement si votre enfant part étudier

dans une autre ville, ou parfois bien plus s'il part à l'étranger. Pour éviter le stress du dernier moment, mieux vaut s'y prendre huit à dix ans à l'avance.

L'assurance vie est l'outil idéal car vous êtes libre de débloquer les fonds quand bon vous semble. En épargnant 150 euros par mois pendant dix ans, avec un rendement annuel moyen de 3,5 %, vous constituez un capital proche de 21 000 euros.

Pour optimiser, en fonction de votre profil, vous pouvez investir dans des supports dynamiques les premières années, puis sécuriser progressivement. En dix ans, grâce à la diversification et avec un rendement annuel moyen de 7 %, on peut espérer doubler le capital investi. Les taux de rendement ne sont cependant pas garantis. Et dès 50 ou 100 euros versés chaque mois, il est déjà possible de se constituer une épargne sur le long terme. ●

À RETENIR

150 € par mois pendant 10 ans peuvent suffire à couvrir une scolarité. L'assurance vie s'adapte à votre rythme d'épargne, en fonction de votre vie.

« J'AI 50 ANS, JE VEUX PRÉPARER MA RETRAITE ET PROTÉGER MES PROCHES. COMMENT M'Y PRENDRE ? »

Passé 50 ans, beaucoup de nos adhérents veulent deux choses : garder un bon niveau de vie à la retraite et organiser leur transmission. Complémentaire au PER individuel, l'assurance vie permet de faire les deux. D'abord, elle offre un cadre fiscal avantageux : au bout de huit ans de détention, vous bénéficiez d'un abattement annuel de 4 600 euros (9 200 euros pour

un couple) sur les gains retirés. Autrement dit, vous pouvez vous verser un complément de revenus sans fiscalité. Ensuite, pour transmettre, c'est l'un des outils les plus avantageux aujourd'hui : jusqu'à 152 500 euros par bénéficiaire, sans fiscalité, si les primes ont été versées avant vos 70 ans. Sous réserve des conditions réglementaires, la fiscalité applicable peut évoluer. Et en cas de besoin, vous restez libre de retirer l'argent à tout moment. Une bonne stratégie ? Alimenter votre contrat progressivement avec des versements programmés de 300 ou 400 euros par mois,

ou utiliser une rentrée d'argent ponctuelle pour effectuer des versements uniques de temps en temps. ●

À RETENIR

L'assurance vie permet à la fois de se constituer un revenu complémentaire pour vivre sa retraite sereinement, et de transmettre un capital dans un cadre fiscal avantageux : jusqu'à 152 500 € par bénéficiaire transmis sans fiscalité.

ÉPARGNER AU BON MOMENT, C'EST GAGNER SUR TOUS LES PLANS

ÂGE	OBJECTIF	ÉPARGNE	DURÉE	J'OBTIENS...	SOLUTION CARAC
18/25 ans	1 ^{re} voiture 	50 €/mois	4 ans	3000 €	Carac Épargne Génération : accessible dès 200€, versements libres dès 30€ Carac Épargne Patrimoine : 0 % de frais sur l'ensemble de vos versements*, le choix entre 3 modes de gestion, des versements programmés dès 50 € par mois
25/35 ans	Apport immobilier 	250 €/mois	5 ans	16 800 €	
35/45 ans	Études des enfants 	150 €/mois	10 ans	22 000 €	
50/70 ans	Revenu complémentaire / transmission 	400 €/mois	8 ans	44 300 €	

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 2024, le taux du fonds euros de l'assurance vie de la CARAC, est de 3,50% (taux net de frais de gestion et brut de prélèvements sociaux et fiscaux). Ce taux s'applique aux garanties en cours au 1 décembre de 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. Retrouvez le règlement mutualiste en vigueur, validé lors de l'Assemblée générale du 19 juin 2025, dans votre espace adhérent.

COMPRENDRE LA FRAUDE PAR QR CODE

UN EXEMPLE CONCRET : LA FAUSSE CONTRAVENTION

Vous trouvez une amende sur votre pare-brise, avec un QR code à scanner pour payer. En scannant, vous êtes redirigé vers un faux site de paiement, qui vole vos identifiants bancaires. Résultat : un simple scan... et vos données sensibles sont compromises. Le bon réflexe ? Vérifiez l'URL et passez plutôt par le site officiel ou l'application officielle de paiement d'amendes.

ADOPTER LES BONS RÉFLEXES :

✓ Vérifiez le support

Le QR code est-il imprimé ou collé par-dessus un autre ? Un autocollant peut en cacher un autre, et donc une fraude.

✓ Regardez le lien qui s'affiche avant de cliquer dessus

Adresse étrange, trop longue ou contenant des fautes ? Mieux vaut s'abstenir.

✓ Demandez-vous qui a posé ce QR code et pourquoi ?

Sur un mail, une affiche, un flyer... Soyez attentif à la source avant de scanner.

✓ En cas de doute, changez de canal

Accédez à votre service via l'application officielle, le site web ou un moteur de recherche sécurisé.



DÉMÊLONS LE VRAI DU FAUX

Trois questions d'adhérents, trois réponses concrètes d'Olivier Beauflis, Responsable de l'Expérience adhérents à la CARAC.

« QUE SE PASSE-T-IL SI J'OUBLIE DE REMPLIR LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE ? »

Mal rédiger la clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie, c'est perdre un atout majeur : choisir librement qui recevra l'épargne au décès. Sans clause claire, le capital réintègre la succession, souvent avec une fiscalité plus lourde et sans respecter votre volonté initiale. Exemple : écrire simplement « mon épouse » en précisant son nom risque d'entraîner, même après un divorce, le versement des capitaux à l'ex-épouse. Or, l'assurance vie est très avantageuse fiscalement si la clause est bien renseignée : jusqu'à 152 500 euros peuvent être transmis par bénéficiaire sans fiscalité pour les sommes versées avant 70 ans, et 30 500 euros au total après 70 ans. Les intérêts produits sont soumis aux prélèvements sociaux, même s'ils sont exonérés fiscalement. Mes conseils pour bien rédiger votre clause bénéficiaire ? Soyez clair : évitez les formules floues. Soyez à jour : révisez votre clause en cas de mariage, divorce, naissance, décès. Soyez précis : nom, date et lieu de naissance, et parts exactes des bénéficiaires. Soyez libre : vous pouvez la modifier à tout moment sauf cas particulier à vérifier avec votre conseiller mutualiste. À la CARAC, on vous accompagne à chaque étape. Une clause bénéficiaire non révisée régulièrement peut compromettre votre volonté et vos objectifs de transmission.

« PUIS-JE DÉSHÉRITER MES ENFANTS ? »

En principe, non, la loi française protège les enfants : ils sont héritiers « réservataires ». Cela signifie qu'une part minimale de votre patrimoine leur revient obligatoirement : 50 % de la succession pour un enfant, les 2/3 pour deux



© Gettyimages

enfants, les 3/4 pour trois enfants et plus. On ne peut donc pas en principe « déshériter » un enfant, mais on peut en avantager un autre. Mieux vaut l'assumer clairement : rédiger un testament précis, prévoir des donations anticipées sur la part non réservée de votre patrimoine ou segmenter ses contrats d'assurance vie avec des clauses claires. Quant aux familles recomposées, sans adoption formelle, les enfants du conjoint ne sont pas héritiers. L'assurance vie, avec une clause bien rédigée, est alors le meilleur outil pour transmettre équitablement à tous les enfants du couple.

Attention, toutefois, en cas de conflit avec ou entre héritiers, les primes (sommes versées sur le contrat) pourraient être réintégrées sous conditions dans l'actif successoral et sortir du cadre de l'assurance vie si elles revêtaient un caractère manifestement exagéré.

« LE LIVRET A EST-IL TOUJOURS INTÉRESSANT ? »

En 2025, le livret A reste utile comme matelas de sécurité pour faire face aux imprévus : panne, réparation, accident... Il suffit d'y déposer quelques mois de revenus, pour disposer de liquidités en cas de besoin. Mais ce n'est pas un outil patrimonial. Il est limité par un plafond réglementaire pour les versements, son taux est modeste, et en cas de décès, son capital entre dans la succession.

Un contrat d'assurance vie offre plus de souplesse, de rentabilité et d'avantages fiscaux, et correspond à des besoins différents pour l'adhérent.

→ VOIR LA VIDÉO
LES CARACTÈRES
DE L'ÉPARGNE



ÉLECTIONS DES DÉLÉGUÉS, POURQUOI PAS VOUS ?

**En 2026, 100 % des mandats des délégués seront renouvelés⁽¹⁾.
L'occasion pour vous, adhérent, de faire entendre votre voix
en votant, bien sûr, et aussi en vous portant candidat.**

Les délégués sont élus pour un mandat de six ans, renouvelable⁽²⁾. Leur action est essentielle : représenter les adhérents, voter en Assemblée générale, élire les Administrateurs, contribuer aux projets de solidarité locale, mais aussi relayer les valeurs de la CARAC sur leur territoire. Véritables ambassadeurs de la Mutuelle à mission, les élus participent à des projets concrets, solidaires, durables, qui répondent à des besoins réels.

— Qui peut candidater et sous quel délai ?

Pour un premier mandat, peut se porter candidat tout adhérent qui, au 31 décembre 2025 :
– est majeur capable,
– a moins de 70 ans révolus⁽³⁾,
– est à jour de ses cotisations.
Ne peuvent pas se présenter : les salariés de la mutuelle ou de toute société membre du groupe CARAC. Pour se présenter, tout ancien salarié doit respecter un délai de trois ans à compter de la fin de son contrat de travail.

— Combien de temps consacrer à la mission de délégué ?

Devenir délégué suppose un minimum d'investissement, notamment la participation à trois ou quatre Conseils de section dans sa région, à l'Assemblée générale et au séminaire des élus une fois par an. Pour les autres événements, la participation se fait par appel au volontariat.

— Qui peut voter aux élections des délégués ?

À la CARAC, chaque adhérent a le pouvoir de faire entendre sa voix. La gouvernance repose sur le principe démocratique : 1 adhérent = 1 voix.

(1) L'ensemble des modalités relatives au dispositif électoral est précisé dans le règlement intérieur (RI) de la Carac, consultable sur le site www.carac.fr.

(2) Pour l'élection de 2026, une moitié des délégués seront élus pour trois ans et une autre moitié pour six ans selon un dispositif prévu à l'annexe 2 du RI, afin de permettre un renouvellement par moitié tous les trois ans ensuite.

(3) Toute personne ayant déjà exercé un mandat de délégué n'est pas contrainte par une limite d'âge.



« Je suis engagée en tant qu'administratrice et déléguée à la CARAC depuis 2021, en parallèle de mon activité professionnelle. J'ai choisi notre mutuelle pour les valeurs qu'elle défend, car je suis fille et petite-fille de militaire ; mais aussi parce que la CARAC nous permet de prendre part à sa grande dynamique d'innovation et d'expansion. En tant que déléguée, j'ai la chance de pouvoir créer un lien de proximité avec les adhérents et les agences mutualistes locales. C'est un travail passionnant, qui demande du temps, mais qui est très satisfaisant, car il permet d'agir concrètement pour le bien de nos adhérents. »

Aurore Monpou,
Administratrice et Vice-présidente
du Conseil de section Centre

LE CALENDRIER DES ÉLECTIONS 2026

- **1^{ER} SEPTEMBRE AU 5 OCTOBRE 2026 :** appel à candidature des délégués
- **19 OCTOBRE AU 16 NOVEMBRE 2026 :** vote des adhérents pour leurs délégués
- **18 NOVEMBRE 2026 :** résultats des élections des délégués
- **23 NOVEMBRE AU 7 DÉCEMBRE 2026 :** appel à candidature des Présidents et Vice-présidents des Conseils de section (pour les délégués élus)
- **15 ET 16 DÉCEMBRE 2026 :** élections des Présidents et Vice-présidents des Conseils de section

Dès maintenant, tout adhérent qui souhaite se présenter peut s'inscrire sur carac.fr afin d'être identifié et recontacté pour avoir plus d'informations.

→ EN
SAVOIR
PLUS



LA FONDATION DE MYOLOGIE, SOUTENUE PAR LA CARAC



Le 3 juin dernier, la CARAC a signé une convention de mécénat pour une durée de dix ans, aux côtés de l'AFM-Téléthon et de l'association Institut de Myologie, pour soutenir la création de la première fondation dédiée au muscle dans tous ses états : sain, malade, vieilli, blessé ou entraîné.

Un engagement de long terme, en cohérence avec le statut de Mutuelle à mission adopté par la CARAC en 2024, qui incarne son engagement en faveur de l'intérêt général et d'une finance utile. La Fondation

innovation, formation et transfert industriel.

Si le muscle joue un rôle essentiel à tous les âges de la vie, il est encore très peu étudié par la recherche médicale et scientifique. C'est pourquoi l'AFM-Téléthon et l'association Institut de Myologie souhaitent créer une fondation dédiée à l'étude, à l'évaluation et au soin du muscle, dans tous ses états et tout au long de la vie. Son action permettra de mieux prévenir les maladies chroniques. Elle prendra forme avec la construction d'un centre de recherche de 10 000 m² à Paris, à proximité de l'hôpital de la Pitié-Salpêtrière. Le bâtiment, dont

de Myologie a pour ambition de faire de la santé musculaire un véritable enjeu de santé publique, en regroupant recherche fondamentale et clinique,

« Cette Fondation de myologie s'inscrit parfaitement dans la démarche de Mutuelle à mission que nous avons initiée au profit du plus grand nombre, à tous les âges de la vie. »

Pierre Lara,
Président de la CARAC

« Nous voulons oeuvrer pour une épargne de long terme qui agit concrètement pour le progrès médical, l'innovation sociale et la solidarité intergénérationnelle. La pose de cette première pierre est une étape symbolique forte et une source de fierté pour toute la CARAC. »

Michel Andignac,
Directeur général

la première pierre a été posée le 17 juin dernier, sera situé dans le 13^e arrondissement de Paris, à proximité de l'hôpital de la Pitié-Salpêtrière – AP-HP. L'ouverture est prévue à l'été 2028. ●

« Dès la création en 1996 de notre Institut de Myologie dédié au muscle et à ses maladies, nous avons pour ambition de créer à terme une fondation... Ce futur bâtiment incarne notre volonté de donner une nouvelle dimension à la myologie au travers d'une fondation dédiée au muscle dans tous ses états, en attirant les meilleures expertises nationales et internationales, et en stimulant notamment l'innovation à travers des plateformes de pointe et la création de start-up capables de transformer les recherches en solutions. »

Laurence Tiennot-Herment, Présidente de l'AFM-Téléthon et de l'association Institut de Myologie

