



esprit  
DE CONQUÊTE

»» Notre solidité financière, le dynamisme et l'engagement tant de nos équipes que des élus nous permettent d'accélérer notre transformation, mais également notre stratégie de développement et de diversification.

Michel Andignac, Directeur général

#### NOS SUCCÈS PARTAGÉS EN 2022

##### Des taux de rendement dans le top 5 du marché

— Mutuelle d'épargne, de retraite et de prévoyance, fidèle à ses valeurs historiques, la Carac a préservé les intérêts de ses adhérents en servant pour 2022 un taux de 2,50 % sur la plupart des contrats d'assurance vie. Dans une année marquée par une inflation sans précédent depuis 40 ans et un ralentissement de l'économie mondiale, la Carac a également été en mesure de doter sa Provision pour Participation aux Excédents (PPE), renforçant ainsi sa capacité à maintenir la performance de son fonds en euros sur la durée.

Entre

**2,30 % et 2,50 %**

Taux de rendement net servis en 2022, hors prélèvements fiscaux et sociaux, sur les contrats d'assurance vie de la Carac.

**294 %**

Ratio de solvabilité 2022, en progression de 66 points par rapport à fin 2021.

# Stratégie financière et ISR

Dans un contexte marqué par une inflation et des hausses des taux records, la Carac est restée prudente quant à sa stratégie d'investissement, sans pour autant jouer l'immobilisme. Avec à la clé une gestion dynamique de son portefeuille obligataire et l'intensification de sa démarche en matière d'investissement socialement responsable.



## Des choix réfléchis et opportunistes

— L'environnement volatil n'a pas eu d'impact négatif sur la performance du portefeuille de la Carac : ce dernier étant à 70 % investi sur des obligations, il a même bénéficié d'une augmentation de rendement, et ce malgré la baisse des valorisations. En ce sens, la hausse des taux a plutôt été vue par la mutuelle comme une opportunité, d'autant que la Carac disposait d'un niveau de liquidités relativement élevé début 2022, ce qui lui a permis de se repositionner sur le marché obligataire de manière assez significative, en bénéficiant de conditions attractives.

— Côté actions, les équipes s'étaient préparées début 2022 à un éventuel choc, sécurisant des plus-values en désinvestissant une partie de son portefeuille. En réduisant ainsi son exposition, la Carac a affronté plus sereinement les impacts de la crise géopolitique. Enfin, côté immobilier, la prudence a également prévalu. Dans l'attente d'un réajustement des prix, la mutuelle n'a pas souhaité faire d'investissement direct sur cette classe d'actifs, préférant même céder deux immeubles résidentiels assez tôt dans l'année, avant les hausses majeures de taux.

## L'équipe de la gestion financière renforcée

— Afin de rester mobile et opportuniste dans un environnement de marché incertain, la Carac a renforcé son équipe de gestion d'actifs avec l'arrivée d'un nouveau gérant obligataire. Elle s'est également enrichie d'un second profil reporting et contrôle, ainsi que d'un spécialiste en ingénierie financière, chargé de dynamiser l'offre en unités de compte.

## Un contexte de tensions

— En matière économique et financière, l'année 2022 restera celle du retour de l'inflation et de la crise énergétique née du conflit russo-ukrainien. Cette situation a entraîné de la part des banques centrales un ajustement rapide des politiques monétaires qui s'est traduit par un mouvement de hausse assez brutal des taux d'intérêt, avec pour conséquence des performances négatives sur l'ensemble des classes d'actifs.



## RASSURER LES ADHÉRENTS

La guerre en Ukraine et l'inflation ont généré beaucoup d'inquiétude chez les adhérents, qui s'en sont ouverts aux équipes commerciales. Celles-ci ont eu à cœur, tout au long de l'année, d'expliquer la situation au regard de l'histoire, d'anticiper les impacts de l'actualité sur les fonds gérés par la Carac et de démontrer l'expertise de la mutuelle, afin de rassurer les épargnants sur la pérennité de leurs placements.

## Partager les performances avec les adhérents

— Pour permettre à ses adhérents de profiter de la vigueur retrouvée des marchés obligataires, la Carac a créé Carac Opportunité 2028 ISR, un fonds obligataire daté, labellisé ISR et accessible via les unités de compte d'un contrat d'assurance vie multisupports. Parallèlement, la mutuelle poursuit son engagement pour le pouvoir d'achat de ses adhérents en proposant un taux 2023 minimum garanti de 3 % pour tous les versements effectués du 1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 2023 sur le fonds en euros (pour les contrats éligibles).

## Des investissements de plus en plus responsables

— En 2022, 25 % des investissements réalisés sur le portefeuille obligataire de la Carac ont concerné des obligations à impact social ou climatique, ce qui signifie qu'ils contribueront à financer des projets concrets, notamment en matière de transition énergétique. La mutuelle a par ailleurs posé les bases en 2022 de sa nouvelle stratégie d'investissement responsable dans le cadre du plan stratégique Ambition 2030 et en lien avec sa volonté de devenir une entreprise à mission.



## GESTION DES RISQUES : PRÉVOIR TOUTS LES SCÉNARIOS

Chaque année, l'exercice ORSA permet à la Carac de se projeter dans différents scénarios de marché afin de modéliser leurs impacts sur l'activité. En 2022, certains sujets ont émergé en lien avec l'actualité, comme la crise énergétique et les possibles délestages, ou encore le risque cyber devenu exponentiel avec le conflit russo-ukrainien. Pour faire face à ces nouveaux enjeux, la mutuelle a redéfini toute sa gestion de crise avec à la clé un plan de communication associé et la constitution de cellules dédiées, selon la nature de l'événement et les métiers impactés.



Les Patios A, sis 86-88 rue Thiers à Boulogne-Billancourt, restructuré en 2022.

» Nous nous sommes attachés, dans ce contexte incertain, à saisir les opportunités qui se sont présentées sur les marchés et à concevoir des solutions qui permettent à nos adhérents d'en profiter. Une volonté qui s'est notamment traduite dès mars 2023, par la création du fonds obligataire daté Carac Opportunité 2028 ISR.

**Fabrice Hammouche,**  
Directeur des investissements

# Un réseau commercial qui s'adapte aux nouvelles attentes des adhérents

Le réseau commercial de la Carac a cultivé en 2022 la cohésion et l'adaptabilité, se mobilisant pour faire face aux enjeux liés au contexte économique et géopolitique. Un défi que les équipes ont su relever avec réussite, enregistrant un niveau de collecte important tout en continuant à mener des projets clés pour l'avenir, dans le cadre structurant du plan stratégique Ambition 2030.

## Transformer le réseau commercial

— En 2022, le réseau commercial de la Carac a poursuivi sa démarche de transformation entamée avec le plan stratégique Ambition 2030. Objectif : évoluer pour s'adapter aux nouvelles attentes des adhérents. Dans cette optique, la mutuelle a initié un chantier visant à réorganiser son modèle relationnel, tout en renforçant la digitalisation de ses process : une démarche qui va permettre aux équipes terrain de se concentrer sur leur cœur de métier, à savoir le conseil aux adhérents, en les déchargeant d'une partie des tâches administratives. Tout en proposant des alternatives à ses adhérents qui souhaitent évoluer en autonomie, qu'il s'agisse de s'informer à travers des webinaires ou d'effectuer des opérations en ligne.

Parallèlement, la proximité étant l'un de ses marqueurs clés, la Carac a continué en 2022 à enrichir son réseau commercial avec une politique de recrutement très active visant à renforcer le maillage territorial. Au 31 décembre dernier, le nombre de conseillers mutualistes était de 100, un chiffre qui devrait passer à 130 d'ici fin 2023.



Agence Carac de Marseille.



### COLLECTE : UN 4<sup>E</sup> TRIMESTRE RECORD

La fin d'année 2022, dynamisée par des offres promotionnelles fortes et des campagnes de publicité, notamment sur BFM TV, a été marquée par des niveaux de collecte historiques. Le quatrième trimestre 2022 a ainsi enregistré un bond de 42 % par rapport à la même période en 2021, avec un volume de 176 millions d'euros.



# 494 millions€

de collecte en 2022

Dont 25 % en unités de compte, chiffre en hausse qui traduit la bonne diversification des placements proposés à nos adhérents et prospects.

# + 4 %

de croissance du chiffre d'affaires, un taux qui traduit la forte dynamique commerciale.



Agence Carac de Marseille.

Le réseau commercial de la Carac porte les valeurs de la marque et s'attache à les faire rayonner au quotidien, au contact avec les adhérents et les prospects, en apportant des solutions adaptées à tous les profils.

## Toujours plus de sur-mesure dans l'expertise

— Proposer des solutions sur-mesure signifie être capable de s'adapter à toutes les typologies d'adhérents et à tous les patrimoines. Consciente que certains de ses adhérents, disposant de capacités financières importantes, attendent des préconisations spécifiques, la Carac a engagé en 2022 une nouvelle démarche visant à répondre à leurs attentes. Depuis le mois d'octobre dernier et jusqu'en avril 2023, un projet pilote est ainsi mené avec le concours de 19 conseillers mutualistes. Objectif : tester cette nouvelle approche et les outils associés, afin d'apporter le meilleur conseil à l'adhérent en tenant compte de son profil patrimonial. Les premiers résultats de cette expérimentation sont plus que prometteurs, avec un taux de satisfaction élevé et, au-delà de la collecte en elle-même, de très nombreuses recommandations à la clé, ce qui va dans le sens des objectifs en termes de recrutement de nouveaux adhérents.



### PERSPECTIVE : AFFINER LE MAILLAGE TERRITORIAL ET LA COMMUNICATION

En 2023, la Carac entend optimiser sa présence sur le territoire et faire en sorte de rayonner toujours plus auprès de ses publics : une démarche qui passe par l'optimisation de la présence des conseillers, le nombre d'agences et la communication. Avec à la clé une réorganisation du maillage doublée d'un renforcement des équipes, mais aussi une intensification des campagnes marketing et des animations commerciales de terrain.



Inauguration de l'agence de la Roche-sur-Yon le 25 janvier 2023 en présence de la Présidence, des élus et des collaborateurs de la région.

## Des partenariats stratégiques structurants

Afin d'élargir son offre et son portefeuille d'adhérents, la Carac a jeté les bases en 2022 d'une nouvelle stratégie partenariale, à travers un comité dédié, composé notamment d'élus, d'administrateurs et de collaborateurs. Objectif numéro un : définir la feuille de route.



### Toucher de nouveaux publics

— Si la priorité en matière de partenariat reste la distribution, il sera aussi question de proposer à des partenaires des produits spécifiques coconstruits avec eux et pour leurs publics cibles. La Carac, qui a en main toutes les cartes pour concevoir des solutions sur mesure, pourrait ainsi s'ouvrir à de nouveaux marchés comme des TNS, PME et TPE.



UNÉO



En 2020, la mutuelle santé UNÉO, dédiée au monde militaire, avait conclu avec la Carac un partenariat d'indication. Ce dernier devrait évoluer dans les mois à venir vers un partenariat de distribution de la Retraite mutualiste du combattant (RMC), après une phase de test.

### S'ouvrir à d'autres types de partenaires

— Parmi les pistes privilégiées dans le cadre de la nouvelle stratégie, la Carac souhaite orienter ses partenariats vers le monde de la distribution, notamment celui du courtage et des conseils en gestion de patrimoine (CGP) ou d'institutions de prévoyance. Une typologie de partenaire inédite pour la mutuelle, plutôt habituée à des interlocuteurs appartenant à son écosystème direct, qu'il s'agisse de mutuelles santé ou d'associations. L'acculturation des élus à l'univers de ces nouveaux interlocuteurs a constitué la première phase du travail au sein d'un comité spécialisé.



INTÉGRANCE

mutuelle  
**intégrance**

L'esprit de solidarité

À partir de 2023, la mutuelle Intégrance distribuera le produit Carac Épargne Protection, contrat monosupport répondant aux besoins spécifiques des personnes vulnérables. Un produit rare sur le marché et très attendu par les familles, souvent démunies face au manque de solutions adaptées à ce profil de bénéficiaires.

## Ouverture à de nouveaux marchés

Être là au bon moment pour l'adhérent et pouvoir répondre à un spectre toujours plus large de besoins : telle est l'ambition de la Carac avec l'ouverture de son modèle à de nouveaux partenaires qui partagent ses valeurs.

### La mutuelle en ordre de marche

— Pour relever ces nouveaux enjeux, notre mutuelle a désormais une équipe dédiée aux partenariats stratégiques. S'ajoute la création en 2022, d'un pôle Animation Partenariats institutionnels dédié à la relation avec les mutuelles de santé, les partenaires associatifs et les institutions de prévoyance.

### À la rencontre des partenaires potentiels

— En 2022, les équipes de la Carac sont parties à la rencontre des acteurs du marché du courtage, qui leur ont réservé un excellent accueil. Le fait d'être une mutuelle constitue un atout de départ très apprécié par ces interlocuteurs, son cœur de métier et les valeurs que défend la Carac lui confèrent une légitimité certaine. À cela s'ajoute son histoire, qui apporte du sens à son offre. Cette campagne d'approche a démontré un intérêt significatif de ces partenaires potentiels.

La Carac est ouverte à de nouveaux partenariats, avec des organismes qui partagent ses valeurs et la volonté de co-construire des solutions les plus pertinentes pour leurs publics affinitaires.



ACQUISITION  
D'AGEAS FRANCE



La Carac se renforce dans les métiers de l'épargne et de la gestion de patrimoine avec l'acquisition de 100 % du capital d'Ageas France\*. Ainsi avec Ageas France, la mutuelle accède à un nouveau marché : celui des conseillers en gestion de patrimoine (CGP). Cette acquisition s'inscrit pleinement dans la stratégie de développement et de diversification affichée par la Carac.

\*sous réserve de l'approbation de l'ACPR.