



TENDANCES



ÉPARGNE-VIE

Les « petites » mutuelles voient grand

Occupant depuis quelques années le haut du podium des contrats d'assurance vie et retraite les plus rentables, plusieurs mutuelles de petite et moyenne taille ont su faire leur miel d'une activité au départ concentrée sur une population spécifique d'adhérents. Aujourd'hui, elles partent à la conquête d'un public plus large. Cette croissance se fera-t-elle aux dépens de leur valeur ajoutée ? Nos éléments de réponse.

Par Laurence Delain

À la Carac, on se bat pour vous ! » Émis à un rythme soutenu et régulier sur certaines ondes durant le printemps dernier, ce slogan publicitaire résume à lui seul la volonté affichée par cette mutuelle, à l'origine dédiée aux anciens combattants, de puiser dans son ADN les arguments susceptibles de toucher un large public.

VISIBILITÉ

« La Carac est une mutuelle performante, engagée, qui donne du sens et une utilité sociétale à l'épargne », abonde son directeur général Michel Andignac. Son propos rejoint à

quelques nuances près celui de la MIF (Mutuelle d'Ivry la Fraternelle), de Garance, d'Ampli mutuelle ou encore de La France mutualiste, autant de structures longtemps restées dans l'ombre et qui aujourd'hui se sentent plus légitimes que jamais pour faire valoir haut et fort la qualité de leur modèle d'épargne-vie. « Nous avons beaucoup communiqué dans la presse nationale en début d'année et nous allons continuer à mener des campagnes afin de mieux nous faire connaître », confirme Jérôme de Villèle, directeur général d'Ampli mutuelle. Au diapason, Xavier Couratier, directeur technique, risques et

Ces structures longtemps restées dans l'ombre se sentent légitimes aujourd'hui pour faire valoir haut et fort la qualité de leur modèle d'épargne-vie.

finance chez Garance, partage cette ambition, « d'être plus visible afin de répondre à un enjeu de démocratisation de l'épargne ». Cette quête de notoriété n'a rien de surprenant. Cela fait plusieurs années maintenant que saison après saison, ces structures mutualistes se hissent en tête du palmarès des fonds euros les plus rentables du marché, avec des offres qui l'an passé ont allègrement franchi la barre des 3 %, alors que la moyenne du secteur s'est établie à 2,6 % selon les données de France assureurs. « Nous sommes parvenus à des rendements exceptionnels de respectivement 3,7 % et 4,3 % pour

notre contrat d'assurance vie Actépargne2 et notre PER individuel», se félicite par exemple Stanislas Perrin, directeur réseau et animation des ventes de La France mutualiste, fier de résultats qui s'inscrivent « dans un cadre solide dont témoigne, malgré une période d'instabilité, notre ratio de solvabilité qui excède 250 % ».

SOLVABILITÉ

La dynamique est prégnante. En un an, La France mutualiste a vu son résultat net avant impôts doubler pour atteindre 37,6 M€ fin 2023. « Après impôt, le chiffre était de 30,3 M€, soit notre meilleur résultat depuis dix ans », précise la mutuelle. Du côté de ses concurrentes immédiates, les taux de couverture de Garance et de la MIF sont respectivement de 245 % et de 225 %, ce niveau grimpe à 303 % à la Carac et à...

384 % chez Ampli mutuelle. Certes cette dernière, au départ spécialisée dans les solutions de santé et de prévoyance conçues pour des travailleurs indépendants, ne gère que 125 M€ au titre de l'épargne-vie. À titre de comparaison, ce montant est de 9 Md€ à la Carac. Mais la progression du chiffre d'affaires vie d'Ampli mutuelle (+40 % entre 2022 et 2023) traduit une tendance forte que l'exercice en cours devrait conforter. « Les produits monosupports, auxquels nous donnons une place prépondérante, ont affiché un taux de 3,75 % », indique Jérôme de Villèle en écho au rendement servi sur Ampli assurance vie. Lancé en février 2023, ce contrat sans frais d'entrée joue pleinement la carte du renouveau obligataire dans une optique de « simplicité et de lisibilité en ligne avec les attentes clairement identifiées des adhérents », poursuit Jérôme de Vil-

lèle. Résolument convaincu de la force de frappe du modèle mutualiste, il insiste sur son effet vertueux, gagnant-gagnant pour l'assureur et l'assuré : « C'est parce que nous sommes des organisations à but non lucratif, dirigées par un conseil d'administration élu, que nous tirons aussi bien notre épingle du jeu. Au lieu d'être pour partie redistribués aux actionnaires, nos résultats sont capitalisés et nous pouvons investir cette performance dans l'actif général de la mutuelle, donc son portefeuille financier. Cela explique le différentiel de rendement de nos fonds euros. »

L'effet de levier de cette culture de la redistribution s'avère d'autant plus efficace qu'il est amplifié par un enracinement historique profond, propice à l'émergence de modèles économiques qui se sont révélés particulièrement résistants pour faire leur place dans le secteur ultra-concurrentiel de l'assurance vie et dans celui en pleine expansion de l'assurance retraite, boosté depuis cinq ans par l'avènement du PER (plan d'épargne retraite).

ANCRAGE

« L'héritage du passé est le moteur du futur. » La devise affichée par Garance sur son site internet résume cette ligne de force. Créée en 1986, l'ex-MNRA (Mutuelle nationale d'assurance retraite pour les artisans) a pourtant des allures de jeune fille comparée à ses aînées souvent centenaires. Mais comme elles, Garance tire sa puissance financière d'un ancrage initial consolidé auprès d'une population bien spécifique. Ce furent les cheminots pour la MIF, les ouvriers et les paysans pour La France mutualiste (fondée en 1891 par Léon Guillot, un chirurgien-dentiste humaniste) ou encore les professions libérales et indépendantes pour Ampli mutuelle. « Notre volonté, c'est de restituer la valeur que nous créons à nos clients et de le faire dans la durée comme en atteste la performance cumulée sur six ans de 19,26 % de notre fonds euros », précise Xavier Couratier. Soucieux de mettre en exergue le caractère souple et innovant du fonctionnement de Garance, il souligne également les atouts inhérents à la double casquette d'assureur et de distributeur : « Nous avons notre propre filiale de gestion d'actifs, ce qui est atypique pour une mutuelle de notre taille, et cela nous permet de maîtriser l'ensemble de la chaîne de création de valeur. » Olivier Sentis, directeur général de la MIF, partage pleinement ce point de vue : « L'internalisation de la gestion de nos actifs favorise l'agilité financière de nos gérants spécialisés qui, très réactifs, savent >>

3 QUESTIONS À

DANIEL COLLIGNON, membre du conseil d'administration de Selencia en tant que personne qualifiée

« Un potentiel d'action renforcé par le partage de valeur avec les adhérents »



Vous avez rejoint en mars le conseil d'administration de Selencia avec pour mission « d'accompagner des objectifs de développement, d'innovation et de performance sur le marché de la gestion de patrimoine », pouvez-vous nous en dire plus sur votre feuille de route ?

Selencia était, sous son ancien nom Agéas France, un partenaire connu des conseillers en gestion de patrimoine (CGP). L'origine de cette société experte en création et gestion d'assurance vie remonte à 1903 mais son image a progressivement pâli au gré d'un long processus de changement d'actionnaire. Or, aujourd'hui, Carac veut faire de Selencia un acteur de référence sur le marché des CGP. Je côtoie ces professionnels de longue date et je me réjouis de rejoindre cette entité animée par une équipe de grande qualité. Pour atteindre cet objectif, il faut être en mesure de proposer une offre de produits et de services de haut niveau, ce qui suppose une excellence opérationnelle et une capacité réelle d'innovation. Mon rôle consiste à accompagner l'équipe de direction de Selencia et son conseil d'administration dans ce processus de déploiement.

Vous rejoignez une entité mutualiste après une longue carrière effectuée dans des groupes comme Generali, April ou Crédit agricole assurances, quelle spécificité trouvez-vous dans cette culture de l'assurance par rapport à vos précédentes expériences ?

J'ai eu la chance de pouvoir exercer mon activité, tant chez Generali qu'au sein de Crédit agricole assurances, dans une démarche entrepreneuriale que je retrouve dans le groupe Carac. Celle-ci va de pair, au sein de cette mutuelle, avec une capacité de vision à long terme, plus complexe aujourd'hui à mettre en œuvre dans une entreprise dont l'action est estimée chaque trimestre, en fonction de ses résultats publiés. La conservation des bénéfices, plutôt que leur distribution aux actionnaires, confère aux sociétés mutualistes, et au groupe Carac en particulier, un fort potentiel d'action que renforce le principe de partager la valeur avec les adhérents plutôt que de rémunérer des actionnaires.

La force d'un groupe comme Carac (et quelques autres) qui réside notamment dans une culture « affinitaire » et une taille modérée, ne risque-t-elle pas de se diluer au gré de son développement ?

Il existe heureusement des groupes puissants et en développement qui maintiennent leurs valeurs ; mais c'est effectivement un point d'attention. À cet égard, le groupe Carac est un acteur très singulier sur le marché et entend bien le rester. Cela se lit clairement dans les ambitions affichées et les actions engagées par son conseil d'administration et son directeur général.

» s'adapter aux conditions de marché et saisir les opportunités qui se présentent. »

SOLIDARITÉ

Également convaincu de la solidité d'un modèle qui « depuis l'origine se nourrit de valeurs mutualistes d'entraide et de confiance », Michel Andignac estime ainsi que c'est grâce « au tissu associatif des anciens combattants » que la Carac, aujourd'hui forte d'une cinquantaine de sites répartis dans toute la France et de 600 collaborateurs et élus, a pu développer un maillage territorial, consolidé au fil du temps « avec des conseillers itinérants et des CGP (conseillers en gestion de patrimoine), à contrecourant d'un certain nombre d'acteurs du marché ». Alors que la Carac fête ses 100 ans cette année, 2024 devrait être l'occasion pour elle de devenir « une mutuelle à mission, donc de renforcer la singularité de cette vision en mariant développement économique et développement responsable sur le long terme », ajoute Michel Andignac. La Carac n'a d'ailleurs pas attendu que l'investissement socialement responsable (ISR) – ou ESG (respect de critères environnementaux, sociaux et de gouvernance) – monte en puissance pour se positionner sur le créneau de l'épargne solidaire et durable. Longtemps, son offre d'assurance vie fut l'une des rares du marché à permettre aux adhérents de soutenir par leur épargne les causes défendues par des

associations partenaires (Arc en Ciel, APF France handicap, Solidarités nouvelles face au chômage, etc.). « Nous sommes parmi les précurseurs de l'épargne solidaire en France et en 2023 nous avons pu collecter 202 438 € de dons en partenariat avec Tikehau capital, par le biais du mécanisme d'option solidaire que contiennent plusieurs de nos offres d'assurance vie et qui consiste à prélever 1 % de chacun des versements effectués », détaille la mutuelle. Considérant pour sa part qu'il est essentiel de « faire groupe pour mieux défendre chacun », La France mutualiste souligne également son engagement sociétal. « En tant qu'investisseur institutionnel, nous prenons soin de sélectionner rigoureusement les obligations répertoriées comme durables », détaille Stanislas Perrin. Dans cette même logique, la mutuelle soutient de nombreux projets régionaux favorables à « la solidarité intergénérationnelle » et privilégie « des actions largement orientées en fonction de la RSE, la responsabilité sociétale des entreprises ».

RISQUE DE DILUTION

Cette force identitaire pourrait-elle se diluer dans le rapprochement acté le 25 avril entre La France mutualiste et le groupe Malakoff Humanis ? S'il est adoubié par l'ACPR, ce mariage devrait donner naissance, par le biais de l'affiliation de La France mutualiste à la Sgam (société de groupe d'assurance mu-



tuelle), à une entité composite pesant 22 Md€ d'épargne et comptant un millier de collaborateurs. « Nous partageons avec le groupe Malakoff Humanis des valeurs mutualistes, une mission d'action sociale et la volonté de proposer des solutions plus éthiques à moindres frais et à forte empreinte ISR », affirme dans un communiqué La France mutualiste. « Nous travaillerons les synergies et notre ambition est de garder notre dynamique de croissance tout en régénérant notre portefeuille d'adhérents », commente Stanislas Perrin. L'assurance vie sera ainsi « relookée, enrichie d'une gamme

ZOOM SUR QUATRE ACTEURS EN VUE



Carac

- **Date de création** : 1924
- **Statut** : Mutuelle d'épargne, retraite, prévoyance régie par le livre II du Code de la mutualité
- **Nombre d'adhérents fin 2023** : 300 078 (63 % de retraités)
- **Encours sous gestion fin 2023 au titre de l'épargne vie** : 9 Md€
↳ Évolution par rapport à 2022 : +1,1% (8,9 Md€)
- **Chiffre d'affaires 2023** : 600,3 M€
↳ Évolution par rapport à 2022 : +22 %
- **Prestations versées en 2023 (en épargne-vie)** : 644,8 M€
- **Taux de couverture du ratio de solvabilité fin 2023** : 303 %
- **Montant de PPE (provision pour participation aux excédents) fin 2023** : 551 M€ (6,1% des provisions mathématiques)
- **Contrats proposés** : Carac épargne patrimoine/Génération/Protection/Solidaire, Rente mutualiste du combattant, PER individuel
- **Principal contrat** : Compte épargne Carac (historique, fermé à la commercialisation)
- **Encours du contrat concerné fin 2023** : 3,1 Md€
- **Rendement 2023 du fonds euros** : 3,3 % (3,5 % pour le contrat Compte épargne patrimoine qui a pris le relais)
- **Prévisions 2024** : taux bonifié de 1% pour tous les versements réalisés en 2024 sur les fonds euros des contrats ouverts à la souscription.



MIF (Mutuelle d'Ivry-la-Fraternelle)

- **Date de création** : 1865
- **Statut** : Mutuelle d'épargne et de retraite régie par le livre II du Code de la mutualité
- **Nombre d'adhérents fin 2023** : 197 572
- **Encours sous gestion fin 2023 au titre de l'épargne-vie** : 3,9 Md€
↳ Évolution par rapport à 2022 : +5,9 %
- **Chiffre d'affaires 2023** : 340 M€
↳ Évolution par rapport à 2022 : +28,3 %
- **Prestations versées en 2023 (en épargne-vie)** : 327 M€
- **Taux de couverture du ratio de solvabilité fin 2023** : 225 %
- **Montant de PPE (provision pour participation aux excédents) fin 2023** : 98 M€ (2,78 % des provisions mathématiques)
- **Contrats proposés** : Compte épargne libre avenir multisupport, MIF épargne enfant, MIF PER retraite
- **Principal contrat** : Compte épargne libre avenir multisupport
- **Encours du contrat concerné fin 2023** : 1,78 Md€
- **Rendement 2023 du fonds euros** : 3,05 %
- **Prévisions 2024** : sans objet

"clés en mains" de gestion engagée » et le PER accueillera de « nouvelles unités de compte (UC) à partir de septembre », ajoute-t-il. Le partenariat renforcé avec la FinTech Mon Petit Placement (6,5 M€ de fonds ont été levés auprès de La France mutualiste en octobre 2023) devrait par ailleurs contribuer à l'élargissement de voies alternatives propices au renouvellement de la clientèle.

DÉPLOIEMENT

Le vieillissement du noyau dur d'adhérents qui permit aux petites structures mutualistes « affinitaires » de consolider leur « niche » sur le marché de l'assurance vie et de la retraite est en effet devenu leur talon d'Achille. « Bien que la MIF ait été créée par des cheminots pour des cheminots, nous nous sommes ouverts à tous en 2006 car notre avenir ne pouvait s'écrire qu'au pluriel », observe Olivier Sentis. Il compte notamment sur un réseau de vente sans agence, digitalisé, pour asseoir l'essor de la MIF « sur un modèle de distribution directe sans frais d'intermédiation obérant la performance des contrats ». Miser sur l'accès direct, c'est également le pari que fait Garance. « Nous souhaitons en accélérant la digitalisation et en étoffant nos gammes de solutions financières, démocratiser et humaniser l'épargne », résume Xavier Couratier en référence au plan stratégique Avenir 2025 de la mutuelle. Pour ce faire, Garance, qui s'est illustrée l'an dernier

en lançant la première édition des Victoires by Garance « en soutien à l'impulsion entrepreneuriale », fait feu de tout bois. Outre travailler en association étroite avec Quantalys pour offrir des gammes sélectives de supports en UC « resserrées et lisibles » et nouer différents partenariats de distribution (avec SPVie pour la vente d'un PER multisupport très dynamique ou encore avec la FinTech My Pension pour son PER en points), Garance a également fait le choix de racheter le service de « cagnottage » Salva (initialement détenu par Smart Good Things Holding), rebaptisée Salva by Garance. « Il s'agit là d'un nouveau système de protection par l'épargne longue durée, financé par la consommation », commente Garance.

RÉSISTANCE

Tirer le fil de la durabilité, tout en visant « l'excellence opérationnelle à l'aide de parcours de plus en plus digitaux », c'est également le but que vise la Carac. « Nous allons poursuivre notre développement en nous appuyant sur nos forces actuelles, à savoir la singularité et la robustesse de notre modèle et l'étendue de notre réseau commercial. Mais nous sommes également prêts à saisir les opportunités qui se présenteront en termes de partenariat de distribution ou de croissance externe », explique Michel Andignac. L'alliance nouée en mai avec Intégrance, une mutuelle créée en 1980

par et pour des personnes handicapées, devenue experte dans la protection sociale des personnes vulnérables, illustre parfaitement cette démarche. Ce partenariat qui permet d'associer la vente de l'assurance vie « Carac épargne protection » aux contrats de santé individuels promus par Intégrance, « va permettre de mieux accompagner les majeurs protégés, les personnes âgées ainsi que les travailleurs en établissement et service d'aide par le travail (Esat) », détaille la Carac, qui mi-juin, ouvrait un nouveau front de conquête commerciale en s'associant cette fois à La Banque française mutualiste, centrée sur les agents du secteur public. « Nous souhaitons mettre au service (de ces adhérents) notre expertise en retraite individuelle, avec un PERin qui répond parfaitement à leurs attentes, en termes de performance, de sécurité et de durabilité », explique la Carac. La mutuelle entend par ailleurs « capitaliser sur l'acquisition » de Selencia (ex-Agéas France), pour s'ouvrir « les portes des marchés des CGP et du courtage avec le lancement d'offres plus innovantes et diversifiées », relève Michel Andignac. L'avenir dira si ce nouvel ensemble, fort de 14,7 Md€ d'actifs sous gestion fin 2023 et d'une marge de solvabilité de 263 %, parviendra, comme l'a déclaré le président de la Carac, Pierre Lara lors de la publication de ces chiffres, à « devenir en France un groupe mutualiste de référence, fidèle à ses valeurs et affirmant sa singularité ». ■



Garance

- **Date de création** : 1986
- **Statut** : Garance Mutuelle, régie par le livre II du Code de la mutualité et Garance retraite, société anonyme
- **Nombre d'adhérents fin 2023** : 247 148 (29,7 % de retraités)
- **Encours sous gestion fin 2023 au titre de l'épargne-vie** : 3,73 Md€
↳ Évolution par rapport à 2022 : +3,62 %

- **Chiffre d'affaires 2023** : 259,7 M€
↳ Évolution par rapport à 2022 : -9,64 %
- **Prestations versées en 2023 (en épargne-vie)** : 199,7 M€
- **Taux de couverture du ratio de solvabilité fin 2023** : 245 %
- **Montant de PPE (provision pour participation aux excédents) fin 2023** : 7,9 M€ (0,5% des provisions mathématiques pour Garance mutuelle)
- **Contrats proposés** : Garance épargne, Garance sérénité (PER en points), Garance Vivacité (PER multisupport)
- **Principal contrat** : Garance épargne
- **Encours du contrat concerné fin 2023** : 0,6 Md€
- **Rendement 2023 du fonds euros** : 3,5 %
- **Prévisions 2024** : taux minimum garanti de 1% et taux boosté de 6 % au prorata des versements réalisés entre le 15 avril et le 15 juillet



La France mutualiste

- **Date de création** : 1891
- **Statut** : Mutuelle d'épargne et de retraite régie par le livre II du Code de la mutualité

- **Nombre d'adhérents fin 2023** : 220 000 (58 % de plus de 65 ans)
- **Encours sous gestion fin 2023 au titre de l'épargne vie** : 9,3 Md€
↳ Évolution par rapport à 2022 : +5 % (8,8 Md€)
- **Chiffre d'affaires 2023** : 468 M€
↳ Évolution par rapport à 2022 : +9,4 %
- **Prestations versées en 2023 (en épargne vie)** : NC
- **Taux de couverture du ratio de solvabilité fin 2023** : > 250 %
- **Montant de PPE (provision pour participation aux excédents) fin 2023** : NC
- **Contrats proposés** : Actépargne2, Rente mutualiste du combattant, LFM PER'Form, Funéparagne
- **Principal contrat** : Actéparagne2
- **Encours du contrat concerné fin 2023** : 2,81 Md€
- **Rendement 2023 du fonds euros** : 3,7 %
- **Prévisions 2024** : sans objet