

 Garance

OSE

L'IMPOSSIBLE

PLAN STRATÉGIQUE 2025-2028  
DOSSIER DE PRESSE

# Edito

Avec notre plan stratégique *Garance ose l'impossible*, nous poursuivons un développement ambitieux et maîtrisé. Notre but est simple : nous voulons bousculer le rapport des français à l'épargne !

**VIRGINIE HAUSWALD**  
DIRECTRICE GÉNÉRALE



# Sommaire

Un peu de contexte

Introduction

**Partie 1**

Plus vite, plus haut, plus fort !

**Partie 2**

Totalement attractif

**Partie 3**

L'épargne pour tous

Contacts

# Contexte

**Pas besoin d'être fin sociologue ou grand historien pour comprendre que nous vivons une période assez trouble : un contexte mondial anxiogène (enjeux climatiques, tensions internationales...) et une instabilité nationale prégnante. Le moral des français n'est pas au beau fixe, mais chez Garance nous avons aussi beaucoup de raisons d'espérer. Espérer seulement ? Ce n'est pas notre genre ! Plutôt que de rester les bras croisés nous allons initier le changement dans ce que nous savons faire de mieux : *l'épargne*.**

Notre Observatoire de l'Épargne en partenariat avec Viavoice nous le confirme, les français ne comprennent pas les enjeux financiers qui les entourent, que ce soit en termes d'épargne ou de retraite. La faute, entre autres, à une acculturation financière trop peu développée, une utilisation d'un jargon technique encore trop courante, un manque global de lisibilité et des dispositifs d'épargne non adaptés aux besoins, aux préoccupations et aux objectifs des français. La finance s'adresse à la finance et non pas à tout le monde.

**Notre but est simple : redonnons du sens, démocratisons et humanisons l'épargne.**

Notre *plan stratégique Avenir 2025* avait pour objectif la **sécurisation et la transformation de Garance**. Il s'agissait de créer un socle robuste et durable pour développer la mutuelle qui connaissait une érosion de son portefeuille, une baisse de la qualité de service mais aussi une faible croissance de son chiffre d'affaires. C'est dans cette optique que **nous avons entamé dès 2020 une profonde transformation de tous les pans de l'entreprise**.

**Nous pouvons être fiers du chemin parcouru car les résultats sont visibles : amélioration de la qualité de service, (avis google à 4,5 étoiles) augmentation de tous les indicateurs économiques de l'entreprise (hausse du CA de 107%, du résultat de 264%, des fonds propres de 20% et des encours de +25%, hausse du ratio de solvabilité à 245%), rattrapage de notre retard en termes de digital et d'omnicanalité, engageomètre des collaborateurs à 9,1, nouvelle filiale et structuration juridique.**

# Introduction

**Et si on commençait notre introduction ... par *une conclusion* !**

Ce n'est pas commun et c'est tout Garance : nous allons commencer par une conclusion. La conclusion de ces 5 dernières années qui a vu la réalisation complète de notre plan stratégique 2020-2024, l'histoire d'une transformation réussie.

L'histoire d'une transformation avec pour objectifs de créer de la valeur pour l'ensemble de nos parties prenantes : adhérents, collaborateurs, *filiales*, partenaires.

L'histoire d'une transformation qui a vu la création d'un socle économique, financier, prudentiel et juridique solide et durable.

L'histoire d'une transformation qui a permis notre structuration technique, technologique et opérationnelle, nous rendant agile, rapide, robuste et attractif.

L'histoire aussi de la création d'un véritable *écosystème* de partenaires, prompt à répondre aux préoccupations de nos clients et à encourager les initiatives entrepreneuriales.

L'histoire d'une transformation qui a aussi placé nos collaborateurs au cœur de notre réussite, avec la mise en place d'initiatives majeures reconnues et récompensées – le prix NUMA pour notre programme managériale en témoigne.

L'histoire d'une transformation qui a révolutionné l'expérience de nos clients, en leur offrant un environnement digital omnicanal fluide, un parcours optimisé à chaque étape, une satisfaction client retrouvée et renforcée.

L'histoire d'une transformation qui a permis une revalorisation optimisée chaque année, traduisant une performance cumulée solide et durable.

L'histoire d'une transformation réussie, véritable tremplin vers de nouveaux défis et de plus grandes réussites !

**Mais pas question de nous croire sur parole ! On préfère illustrer nos réussites avec des chiffres parlants**

**+107 %**

Croissance **du chiffre d'affaires** depuis 2019

**22 M€**

Hausse du **résultat économique** en 2024 soit **x4,06** depuis 2019

Des **performances cumulées** inégalées en 7 ans :

- **+23,46%** sur le fonds euros **épargne** (3,5% en 2024)
- **+23,33%** sur le fonds euros **retraite** (4,5% en 2024)

Moyenne du marché, en cumulé, en 7 ans : 13,5%

Une note moyenne **d'avis sur Google** passée de

**3,6 en 2020**  
**à 4,5 en 2024**

**69**

distinctions et labels obtenus depuis 2020

**9,1 / 10**

Moyenne du niveau d'engagement collectif élevée

On pourrait s'arrêter là, se dire que le travail est terminé, mais ce serait mal nous connaître... Visez la lune pour atteindre les étoiles ? Eh bien, nous y allons ! Dans ce dossier de presse dédié à notre plan stratégique, *Garance ose l'impossible*, nous allons vous expliquer comment nous comptons y parvenir.

## Objectifs *chiffrés*

**1 Mrd€**

de CA

**7 Mrd€**

d'encours

**4,5/5**

avis Google

# Plus vite, plus haut, plus fort !

Rien de mieux que la devise olympique pour illustrer nos ambitions de ces prochaines années ! Pour y parvenir, nous misons sur l'amélioration continue de notre *performance économique*, l'optimisation de notre productivité et, surtout, sur ce qui fait vraiment décoller Garance : l'humain avec la montée en compétence et l'épanouissement de nos collaborateurs.

## Un modèle agile pour une croissance maîtrisée

Grandir, oui, mais intelligemment ! Chez Garance, nous accélérons notre transformation avec la conception d'un modèle industriel agile qui nous permet d'anticiper et d'accompagner la montée en puissance de nos activités, sans jamais perdre en qualité ni en efficacité.

Nous créons de nouveaux produits répondant aux besoins réels des Français, faisons évoluer nos placements et nous appuyons sur l'expertise de notre société de gestion, **Indép'AM**, pour accompagner notre développement.

Avec cette dynamique, nous préparons l'avenir en alliant réactivité, innovation et excellence.



## Intelligence artificielle pour *performances réelles*

L'IA beaucoup en parlent et peu la déploient. Chez Garance, c'est plutôt l'inverse ! L'intelligence artificielle fait déjà partie de notre quotidien. Elle permet à nos collaborateurs de déployer une efficacité opérationnelle sans pareille et créer de la valeur pour nos clients. Deux exemples bien concrets :

- **Genii** : Fabuleux outil d'aide à notre force commerciale, une intelligence générative enrichie de toutes les connaissances de Garance. Il permet de fluidifier l'expérience client en apportant un support fiable et une réponse instantanée à toutes les questions qui peuvent lui être posées
- **Modjo** : Cet outil permet à nos équipes de suivre et d'analyser chaque échange avec les clients en enregistrant l'intégralité des conversations. Grâce à cet outil, toutes les informations clés sont automatiquement intégrées dans notre CRM, facilitant ainsi le suivi et l'accompagnement des clients. Plus de clarté, une meilleure organisation et des échanges plus efficaces pour un service toujours plus performant.

Chez Garance, l'IA ne remplacera jamais l'accompagnement humain. Pour preuve, notre centre de contact de Rouen continue de se développer et nos collaborateurs de monter en compétence. Notre centre de contact de Rouen marque notre volonté farouche de renforcer notre ancrage territorial.

Prenons l'exemple de notre centre de contact de Rouen, ouvert en 2024. Il compte plus de vingt collaborateurs qui utilisent ces solutions technologiques au quotidien pour offrir un service toujours plus réactif et personnalisé.

Rouen, c'est aussi le symbole de notre rayonnement territorial, une implantation stratégique qui nous permet d'être au plus près des Français et de répondre efficacement à leurs besoins. Car chez Garance, proximité et innovation vont de pair pour garantir un accompagnement humain de qualité.

# Totalement attractif

Et si on faisait de Garance un véritable aimant pour tous ceux qui comptent vraiment : prospects, collaborateurs, clients, élus, ainsi que tous nos partenaires financiers et stratégiques. Un **véritable éco-système** où il fait bon de grandir, innover et réussir ensemble !

Rien de mieux que quelques exemples pour illustrer notre propos.

## Partenaire incontournable

Notre ambition ? Devenir LE partenaire incontournable des intermédiaires d'assurance qui veulent offrir le meilleur à leurs clients Grâce à nos outils performants et à une gamme de produits adaptés et même sur-mesure. Nous simplifions leur quotidien et boostons leur activité.

Chez Garance, on ne se contente pas d'accompagner, on propulse vers le succès.

## Garance X Premium, un partenariat qui compte

Chez Garance, nous développons notre présence avec des partenariats stratégiques choisis. C'est pourquoi nous sommes fiers d'annoncer notre collaboration avec le Groupe Premium. Cette alliance renforce notre position sur le marché et notre engagement à proposer des solutions d'épargne solides et performantes. Un pas de géant de plus dans notre stratégie de développement de notre réseau de partenaires de distribution.

## **Germen, la *fintech* Garance**

Chez Garance, innover, c'est penser plus grand. Germen, c'est notre accélérateur d'idées, où nous développons des solutions technologiques adaptées non seulement à l'assurance, mais aussi à l'ensemble des acteurs de la finance. Outils d'aide à vente, tunnels de souscription, simulateurs, applications mobiles, ... Nous concevons des solutions performantes, accessibles et personnalisées pour simplifier le quotidien.

## **Les Victoires by Garance : jamais deux sans trois !**

Les Victoires by Garance c'est l'initiative qui permet de donner une impulsion déterminante aux porteurs de projet, par le biais d'un accompagnement financier et un enrichissement intellectuel. Nous mettons en lumière tous ceux qui portent des idées audacieuses, géniales... ou les deux à la fois.

En 2025, nous lançons la troisième édition et souhaitons faire grandir cet évènement jusqu'à devenir une référence incontournable de la sphère entrepreneuriale.

Et pour certains participants, les Victoires n'ont été que le début d'une belle histoire ...

PS : Lancement des candidatures le 10 avril 2024.

## **Un employeur qui marque**

Chez Garance, notre identité employeur évolue avec nos ambitions ! Nous misons sur l'expérience collaborateur, un management des talents innovant et une politique du Capital Humain dynamique. Entre développement des compétences, mobilité et recrutement ciblé, nous façonnons une entreprise apprenante où chacun peut grandir. Pour accompagner cette évolution, nous changeons de locaux pour des espaces plus grands, capables d'accueillir nos filiales et de favoriser encore plus de synergies. Et avec nos collaborateurs ambassadeurs, nous comptons bien attirer les talents de demain.

# L'épargne pour tous

## Et si, finalement, épargner devenait une évidence ?

Le défi était de rendre l'épargne accessible à tous, sans contrainte ni complexité. Permettre à chaque Français d'épargner sans prise de tête, peu importe ses revenus ou sa connaissance du sujet. Avec des solutions malines comme l'épargne par cagnottage, des offres sur-mesure pour les petites entreprises et des conseils financiers accessibles, mettre de l'argent de côté devient enfin simple, naturel... et même motivant !

## Observer pour comprendre

L'Observatoire de l'épargne mis en place avec ViaVoice a pour objectif de comprendre les évolutions des modes de vie, les nouvelles pratiques de financement et les préoccupations des Français. Lancé deux fois par an, c'est une photographie au plus juste du rapport qu'entretiennent les français avec la finance. En 2024, nous nous étions intéressés à la relation qu'entretiennent les français avec l'épargne, en 2025 on s'intéressera de plus près à la jeunesse et en 2026 nous publierons notre premier livre blanc.

## Comprendre l'épargne : un enjeu majeur

C'est un constant sans appel : la compréhension des mécanismes de l'épargne reste un défi pour beaucoup. Chez Garance, nous sommes convaincus que l'acculturation financière est essentielle pour permettre à chacun de faire des choix éclairés. Si le sujet peut sembler rébarbatif pour beaucoup de gens c'est sans compter les trésors de pédagogie que nous déployons pour le rendre accessible. Voici quelques exemples de nos actions en faveur de l'éducation financière :

1. Notre success story **Cash'Allô** sur Youtube continue : plus de 400 000 vues et 4 épisodes prévues en 2025. Le principe du téléphone sans fil sur des définitions financières avec des enfants et des adultes. Le résultat ? Du rire et de l'apprentissage.
2. Notre prise de participation chez Iziwup. La start up spécialisée dans la ludification de l'éducation financière : escape game, carnet de vacances et bandes dessinées. Le tout destiné aussi bien aux enfants qu'aux adultes.

3. Nos prises de parole régulières ([@avecgarance](#)) sur les réseaux sociaux: toujours légères et jamais indigestes. Apprendre avec le sourire, c'est notre credo.
4. La sortie de Gary et la forêt infinie, où l'art du jeu vidéo se conjugue avec l'apprentissage des rudiments de l'épargne, irrésistible. A découvrir [ici](#).

***Et ce n'est que le début ...***

## **Des produits accessibles, voilà ce qui nous rend différent.**

Garance c'est une extrême accessibilité de toute notre gamme de produits. La preuve en quelques chiffres :

- 0%, tout rond. Aucun minimum en unités de compte exigé pour
- accéder à notre fonds euros,
- A partir de 50€ que ce soit pour une souscription ou des versements libres
- Dès 20€ pour des versements réguliers
- Des taux toujours aussi performants : en 2024, 3,5% sur le fonds euros de notre produit d'épargne euros et 4,5% sur le fonds euros de nos produits retraite
- Un portefeuille d'unités de compte soigneusement sélectionnées
- Et évidemment pas de frais cachés

En somme, ***la vraie démocratisation !***

## **PERO, se la jouer collectif.**

Qu'on se le dise, un plan d'épargne retraite obligatoire n'est pas réservé qu'aux grandes structures. Et parce qu'en France 82% des entreprises sont des TPE nous allons lancer « Le petit collectif ».

Qui de mieux qu'un groupe mutualiste comme Garance, crée par des entrepreneurs pour des entrepreneurs pour apporter des solutions concrètes aux chefs d'entreprise et aux indépendants. Un PERO avec une mise en place rapide, une gestion administrative simplifiée et une flexibilité totale ? Nous l'avons fait. Comme nous croyons à la force de l'exemple nous avons déjà déployé notre PERO dès janvier 2025 auprès de nos collaborateurs.

## L'épargne sans effort

Cagnottage : *Nom masculin*. Procédé malin et totalement inédit utilisé par Garance pour proposer à tous les français une solution d'épargne facilitée.

Ex : Rémi doit choisir entre acheter une nouvelle table basse et mettre de l'argent de côté. Rémi n'a plus à choisir car il peut désormais *cagnotter*.

Synonyme : liberté.

Epargner pour plus tard c'est renoncer à en profiter maintenant... Ça c'était avant ! Désormais et plus que jamais, Garance démocratise l'accès à l'épargne pour tous les français. La clé ? Le cagnottage.

Le principe est simple : à chaque dépense, on cagnotte. Le montant de cette cagnotte peut servir à alimenter votre assurance vie ou votre PER Garance.

Bonus et pas des moindres : le cagnottage sur un PER ouvre le droit à de la défiscalisation. En somme, le beurre et l'argent du beurre !

Quelques **dates importantes** à retenir sur le cagnottage :

**14 avril** lancement de notre app Cagn'UP aux clients Garance et pré-inscriptions pour un accès en avant-première le 28 avril. Les 1 500 premiers inscrits auront leurs cagnottes abondées de 25€. Ouverture à tous dès le 12 mai !



Apple Store



Google Store

## Encore plus loin

Toujours plus ? Et si on vous récompensait pour l'électricité que vous ne consommez pas ? Ça semble fou et pourtant **Reevolt** en a fait une réalité. Cette start-up, nous l'avons découverte lors des Victoires by Garance et nous en sommes entrés au capital. C'était comme un évidence, un véritable coup de foudre (électricité, foudre, vous l'avez ?). Le concept est **REEvolutionnaire** : quand vous ne consommez pas ou moins, vous êtes récompensés. Le montant de la cagnotte ainsi créée pourra être versé sur un produit Garance.

## Smart wallet, le cagnottage B2B

Ne laissons pas les institutionnels et les entreprises de côté ! Smart Wallet est une solution qui **transforme la consommation** quotidienne des Français en un **gain important de pouvoir d'achat**, leur permettant de financer une partie de leurs préoccupations essentielles.

**Un financement de la protection sans coût supplémentaire et sans effort lié simplement à un changement de moyen de paiement.**

## Rézon by Garance, la gestion patrimoniale pour tous

Avez-vous déjà essayé de mettre votre Conseiller patrimonial dans la poche ? Avec **Rezon** cela devient possible ! Sur votre smartphone, une application qui mêle subtilement savoir-faire humain et IA pour une gestion et des conseils patrimoniaux au plus près de vos besoins.

**Une application made in Garance** pensée et créée en interne par nos talentueux collaborateurs. Un déploiement en septembre et une équipe sur le qui-vive pour répondre à toutes vos interrogations.

" Aux ambitions démesurées,  
nous préférons des  
*ambitions mesurables*  
répondant concrètement aux  
préoccupations des français.  
Tenez-vous prêt, de belles  
annonces sont à venir "

VIRGINIE HAUSWALD  
DIRECTRICE GÉNÉRALE



## À PROPOS

### **Garance, l'épargne qui résonne avec vous**

Garance est un groupe mutualiste qui facilite l'accès et la compréhension de l'épargne pour ses adhérents. Depuis près de 40 ans, elle innove sans cesse en accompagnant ses 247 148 épargnants vers leur indépendance ; avec pour but d'accorder leurs économies avec leurs projets ou leurs objectifs. Elle se démarque par sa volonté de redonner de la valeur à l'épargne, au sens financier, humain et éthique.

## CHIFFRES CLÉS

Garance, c'est :

- Un groupe mutualiste 100% indépendant
- Créée en 1986 sous le nom MNRA, désormais Garance, depuis 2016
- 39 ans d'expertise et d'innovation
- 243 collaborateurs
- 247 148 adhérents
- 320 961 contrats gérés
- 4 Mds € d'encours sous gestion (VNC)
- 360 M€ de chiffres d'affaires
- Des produits régulièrement primés\*\*

\*Chiffres au 31/12/2024

\*\* En 2024, Garance a reçu trois Oscars dans la catégorie « Assurance vie, retraite et prévoyance » décernés par Gestion de Fortune (Oscar de la meilleure performance sur 5 ans pour Garance Epargne, Oscar de l'assurance vie proposée par un assureur mutualiste et Oscar du PER proposé par un assureur mutualiste pour Garance Sérénité) ;

Les Dossiers de l'Épargne ont attribué à Garance le Label d'Excellence Assurance Vie 2024 pour Garance Epargne, le Label d'Excellence PER 2024 pour Garance Vivacité ainsi que le Label d'Excellence Prévoyance 2024 pour Preverti Pro ;

Challenges a consacré Garance Sérénité et Garance Vivacité avec le prix du Meilleur PER 2024 et du Meilleur Conseil Epargne 2024 ;

Mieux Vivre Votre Argent a gratifié Garance Epargne d'une deuxième place dans les Grand Prix Fonds en Euros 2024 et Grand Prix Multisupports 2024 ;

Le Particulier a récompensé Garance Epargne avec les Victoires d'Or 2024 dans les catégories Fonds en Euros et Multisupports grand public, tandis que Celebea Vie a remporté les Victoires de Bronze 2024 dans la catégorie Multisupports experts ;

Le Revenu a également remis à Garance Epargne le Trophée d'Or 2024 dans la catégorie Meilleurs contrats des mutuelles et le Trophée d'Or 2024 Meilleur PER prix spéciaux du jury pour Garance Vivacité ;

Côté digital le site mobile de Garance a été distingué par Les Cas d'Or du Digital avec le Mobile d'Or 2024 dans la catégorie Meilleur site mobile ainsi que le Cas d'Or de l'expérience client 2024 catégorie Relation Omnicanale & Expérience augmentée.

## CONTACT

### **Aelya Noiret**

Directrice  
Agence Etycom  
a.noiret@etycom.fr  
06 52 03 13 47

### **Coline Herroux**

Responsable Département Communication  
Corporate  
cherroux@garance.com  
06 63 45 02 88

Télécharger l'appli Cagn'Up



Apple Store



Google Store