Garance



Raisons de *faire*

RAPPORT ANNUEL INTÉGRÉ 2025

Sommaire

Édito de Muriel Besson, Présidente P03
Entretien avec Florent Combes, Directeur Général P04
Portfolio 2025 P08

01 *Faire* avancer P12

Épargne et assurance, un secteur entre tradition et innovation P14
Plan stratégique Garance 2028 P16
Un marché en évolution, un écosystème augmenté P18
Une ambition : éveiller les consciences P21

02 *Faire* autrement P22

Épargne des Français : entre sécurité et anticipation P24
Acculturation financière, un engagement en action P26
Innover pour une épargne toujours plus accessible P27
IA et humain, le juste équilibre P30
Notre centre de contact : une année réussie pour notre stratégie omnicanale P32

03 *Faire* ensemble P34

Agir collectivement pour aller plus loin P36
Une gouvernance renforcée, un nouveau cycle pour Garance P38
Le collaborateur, acteur de son développement P40
Rencontrer, échanger, partager – 2025 en événements P41

04 *Faire* durablement P44

Une vision durable et globale de la performance P46
Un engagement collectif pour une RSE au quotidien P49
Les Victoires by Garance – Révéler les entrepreneurs qui osent P50
Mécénat by Garance – Engagé pour l'audace d'entreprendre P52

Continuons de « bousculer » le rapport à l'épargne des Français !

2025 a été une année charnière pour Garance. Trois présidences et deux directions générales se sont succédé, et ces événements ont confirmé la solidité de notre modèle mutualiste ainsi que la force de notre collectif. Ils rappellent que, quelles que soient les circonstances, notre mission demeure : servir nos adhérents et construire un avenir solide pour notre institution.

Cette période nous a également conduits à renforcer nos exigences en matière de gouvernance, de contrôle et de transparence afin de consolider durablement le fonctionnement de notre mutuelle.

Notre vision reste inchangée et assumée : rendre l'épargne accessible à tous. Chez Garance, l'humain et la solidarité sont au cœur de notre engagement mutualiste. Nos collaborateurs et nos élus, au contact des territoires et des adhérents, incarnent cette vision. Leur engagement contribue chaque jour à préserver l'éthique, la transparence et la pérennité de notre mutuelle.

En 2026, avec Florent Combes, Directeur Général nouvellement nommé, nous continuerons à développer et transformer Garance, en renforçant le dialogue avec nos élus, en consolidant nos initiatives et en accélérant le déploiement de solutions et de projets technologiques au service de nos adhérents. Notre ambition est de construire avec vous tous une mutuelle moderne, utile et humaine, où la confiance et le collectif sont les piliers de chacune de nos actions.

Abordons 2026 avec confiance et enthousiasme !

Muriel Besson, Présidente





Le client, moteur de toutes nos évolutions

Entretien avec Florent Combes, Directeur Général

Nommé Directeur Général de Garance en décembre 2025, Florent Combes est aussi le fondateur de Klemo, filiale du groupe. Entrepreneur et actuaire, il nous partage sa vision de 2025, première année de mise en œuvre du nouveau plan stratégique. Un regard sur les atouts de Garance pour confirmer une trajectoire de croissance, au service de ses clients.

Vous avez été nommé Directeur Général de Garance fin 2025, que retenez-vous de cette année 2025 ?

Au-delà de ma nomination comme Directeur Général, l'année 2025 a été marquée par un nouveau cycle de gouvernance, en particulier avec l'élection de Muriel Besson comme Présidente en début d'année. C'est un nouveau cycle et c'est un engagement renouvelé envers nos adhérents.

S'agissant de la feuille de route, les fondamentaux et orientations du plan stratégique 2025-2028 restent les mêmes : rajeunissement du portefeuille, épargne facilitée, acculturation financière, renforcement de la distribution intermédiée et développement de l'épargne pour les professionnels.

Les ambitions de développement sont fortes. Cependant, le Conseil d'administration me demande aussi de piloter rigoureusement la trajectoire financière et de donner davantage de cohérence aux acquisitions récentes. Il s'agit de maintenir une bonne rentabilité pour nos clients et pour l'assureur que nous sommes, et de financer nos développements futurs.

De cette façon, fidèles à notre ADN, nous continuerons de proposer à nos adhérents des produits performants qui, en 2025, avec des rendements de 3,5 % et 4,5 % demeurent sur le podium. Oui, chez Garance, il y a une vraie culture de restitution de la valeur. Et nous pouvons le faire, en raison de notre modèle mutualiste, sans actionnaires à rémunérer, et parce que les frais, chez Garance, sont bas.

Et justement, quelles évolutions des comportements avez-vous observées ?

Deux évolutions majeures sont notables, selon moi.

Tout d'abord, la digitalisation des pratiques. Même pour l'épargne, les Français s'orientent de plus en plus vers du « mobile first », où l'on peut facilement passer à l'action et suivre ses investissements. Parallèlement, les jeunes actifs souhaitent aussi se lancer dans l'investissement. Dans ce contexte, avec un secteur de l'assurance, et en particulier de l'épargne, qui a tendance à se transformer lentement, notre ambition est claire : être aux avant-postes de ces évolutions, les anticiper.

Autre constat : dans un environnement géopolitique et économique anxiogène, le recours à l'épargne augmente, la quête de sens dans les investissements progresse, alors que la tolérance au risque baisse. Les produits simples et sécurisés sont privilégiés par les Français, comme l'assurance-vie ou le livret A. L'investissement dans les cryptomonnaies, on en parle beaucoup, mais la part dans les placements reste faible.

« Nous privilégions certains choix de technologie avancée parce que nous savons que les comportements d'épargne des Français sont en train d'évoluer. Le savoir-faire technologique va permettre d'accompagner ces changements de pratiques. »

Florent Combes, Directeur Général

Et quelle est la stratégie de Garance pour accompagner ces nouvelles pratiques et ces attentes ?

Avec ses quarante années d'existence en 2026, Garance est à la fois une institution rassurante pour les clients mais aussi une entreprise dotée d'un véritable savoir-faire technologique et d'un état d'esprit agile, quasi fintech. Nous privilégions certains choix de technologie avancée, parce que nous savons que les comportements d'épargne des Français sont en train de bouger. Par ailleurs, afin de continuer d'attirer des clients et de rajeunir notre portefeuille, nous avons investi de nouveaux terrains de jeu.

Ainsi, notre filiale Klemo, avec son application fondée sur l'IA, apporte un conseil entièrement digitalisé et personnalisé sur la meilleure façon d'investir son argent. Autre atout de taille : le conseil est clair et compréhensible par le plus grand nombre. C'est une porte d'entrée vers une épargne simple et facile.

De son côté, notre service de cagnottage Cagn'Up s'affirme plus que jamais comme un complément utile aux produits d'épargne vie et retraite de Garance : une solution simple pour transformer certains achats du quotidien en opportunités d'alimenter son épargne.

La force de Garance réside dans sa capacité à proposer à ses clients des solutions qui s'adaptent aux différentes étapes de leur vie et évoluent avec leurs besoins et leur capacité d'épargne.

Enfin, ces dernières années, nous avions surtout mis l'accent sur des solutions destinées aux particuliers. Avec le lancement de notre épargne salariale retraite (PERO) en 2025, nous élargissons notre champ d'action en nous adressant à des entreprises et à leurs salariés. Du reste, c'est tout à fait cohérent avec notre ADN entrepreneurial. Garance a été fondée pour des entrepreneurs par des entrepreneurs, et une part élevée de nos clients a encore aujourd'hui un statut professionnel, on ne l'oublie pas!

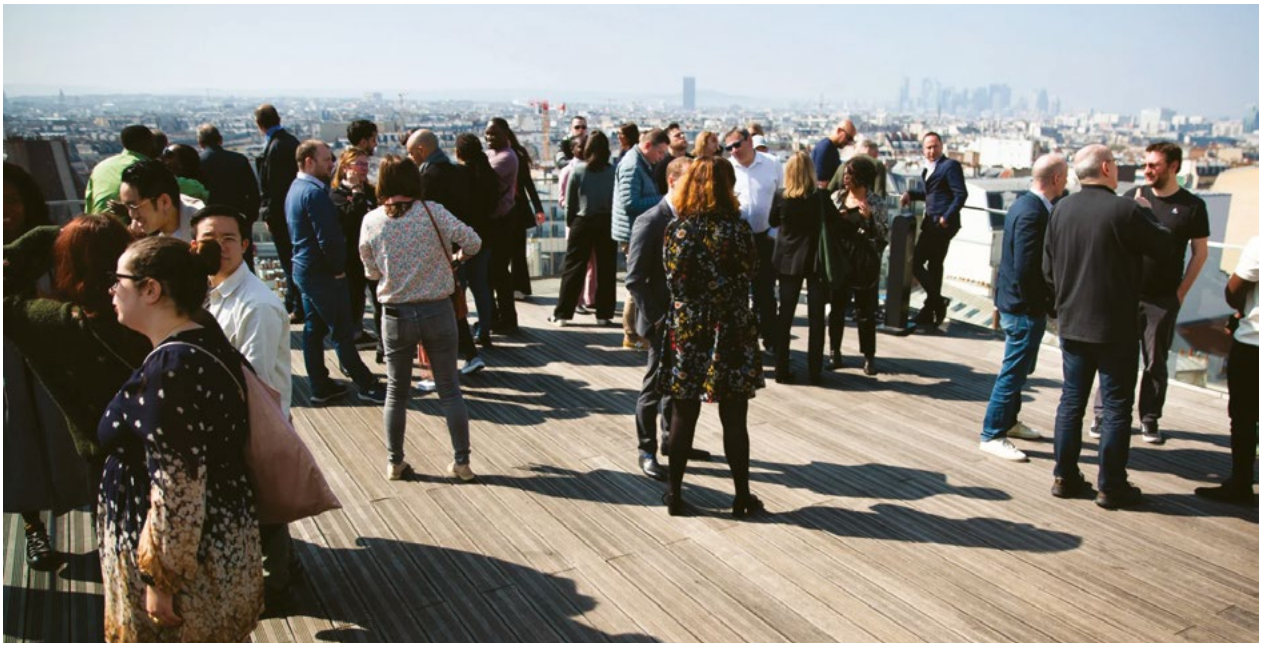
Au-delà de Klemo et de Cagn'Up, en 2025, Garance a beaucoup développé ses partenariats, pouvez-vous en dire plus ?

2025 a été l'année de l'accélération dans nos partenariats stratégiques. Nous avons construit un écosystème d'innovation au bénéfice du client, en allant chercher des territoires connexes à notre activité. Mais on peut même parler davantage d'écosystème augmenté de partenaires de catégories très différentes.
Au-delà des investissements dans nos filiales et nos participations, je pense aussi aux intermédiaires d'assurance. C'est un fait, aujourd'hui, le secteur de la distribution intermédiée se transforme. Or, notamment grâce à Germen, « digital factory » de Garance, nous sommes en mesure de soutenir cette transformation. Avec son expertise technologique, nous avons des outils permettant une vraie souplesse dans l'intégration de partenaires. Cela peut se faire en trois mois! Parce que notre groupe facilite la distribution de produits d'épargne conçus à la carte, nous pouvons devenir le partenaire incontournable des courtiers individuels, des grossistes et des conseillers en gestion de patrimoine.

> « L'intelligence émotionnelle et la qualité de service restent au cœur de nos préoccupations. »
>
> **Florent Combes, Directeur Général**

La technologie tient une place majeure chez Garance, comment s'articule-t-elle avec l'humain ?

Toutes nos évolutions technologiques, j'insiste sur ce point, ne doivent pas occulter l'importance de l'humain chez Garance. L'intelligence artificielle va faciliter le quotidien de nos équipes de la relation client et simplifier le parcours de nos adhérents, c'est vrai. Toutefois, l'intelligence émotionnelle et la qualité de service restent au cœur de nos préoccupations. Notre note sur Google, en 2025, est de 4,6/5 pour la qualité de service. Mais nous sommes toujours dans une logique d'amélioration continue. Notre centre de contact, situé à Rouen, est à ce titre éloquent. Créé en 2024, il a vraiment pris son essor et a été amélioré en 2025. Les équipes de Rouen ont été formées pour un meilleur accueil par téléphone, une meilleure prise en charge et un meilleur accompagnement. En outre, les clients peuvent même s'y rendre. Et de fait, la satisfaction est au rendez-vous. C'est un succès.



« Nous faisons avancer les choses avant tout par l'autonomie des collaborateurs, l'énergie collective et le décloisonnement. Chez Garance, c'est une conviction partagée par tous. »

Florent Combes, Directeur Général

L'humain, outre les clients, ce sont aussi vos équipes, quel est leur rôle dans ces évolutions ?

Sans l'engagement de nos équipes, rien ne se serait fait et rien ne se fera. C'est pourquoi, Garance déploie une vraie démarche pour associer ses collaborateurs aux projets, qu'ils soient de grande ampleur ou qu'ils relèvent du quotidien. De l'IA à la relation managériale, en passant par le futur du travail… Les thèmes de réflexion sont variés. Nos projets fonctionnent, grâce à la qualité des personnes à tous les niveaux de l'entreprise et à notre culture de l'apprentissage sous toutes ses formes. Mais pas seulement… Nous faisons avancer les choses avant tout par l'autonomie, l'énergie collective et le décloisonnement. Chez Garance, c'est une conviction partagée par tous.

Et pour 2026, quelles grandes actions allez-vous prioriser ?

En 2026, il s'agit d'abord d'approfondir tout ce que nous avons déjà mis en place avec, à chaque fois, le même objectif en tête : le client. Il faut que son expérience soit simple et positive, et que le produit soit rentable pour lui, autant que ça doit l'être pour nous.

Nous entrons dans une phase de structuration renforcée de notre écosystème, afin de créer de la valeur durablement.

En premier, il s'agit d'améliorer l'expérience de nos clients, avec des parcours hybrides, où le choix de procéder en autonomie ou d'interagir avec un conseiller humain est fluide à toute étape, avec des processus plus efficaces pour satisfaire leurs demandes et des produits toujours performants, enrichis par un univers unique de services. Le développement de Cagn'Up et Klemo va fortement y participer.

Côté professionnels, nous devrions être en mesure de proposer tout une gamme de produits et de services.



NovatraqR, société de conseil et de technologie, dans laquelle Garance a pris une participation majoritaire, est appelée à jouer un rôle structurant pour la mise en œuvre de nos projets digitaux.

Pour nos partenaires distributeurs, nous souhaitons proposer des services supplémentaires orchestrés par nos outils de parcours digitaux : pilotage de leurs propres grilles de gestion pilotée, bilan patrimonial, etc.

Et évidemment, nous souhaitons maintenir un collectif de collaborateurs et d'élus engagés pour Garance et son développement.

Une chose est sûre, Garance possède tous les atouts pour continuer à se développer avec et pour ses clients.

Une année riche en projets

Campagnes, produits, outils, partenariats stratégiques... En 2025, notre dynamique de développement s'est traduite par une pluralité de nouveaux projets. Autant d'initiatives toujours pensées pour rendre accessibles l'épargne et l'univers de la finance.

pour rendre l'épargne accessible



JANVIER

« VA FALLOIR SE LEVER TAUX », UNE CAMPAGNE AU TON DÉCALÉ POUR UN RENDEMENT ÉLEVÉ

Dans le métro, dans les journaux, sur les réseaux, au mois de janvier 2025, Garance a annoncé les taux de son fonds euros : 3,5 % pour l'assurance-vie et 4,5 % pour le PER. Fruit d'une gestion rigoureuse et durable, ce rendement n'est pas passé inaperçu dans les médias (*Les Échos*, BFM Business, etc.). Et nous pouvons en être fiers !

JANVIER

CASH'ALLÔ, UNE WEB-SÉRIE POUR ÉCLAIRER LE MONDE DE L'ÉPARGNE ET... RIRE

Apprendre les mots de la finance en s'amusant avec le jeu du « bouche-à-oreille », c'est le concept de cette série Garance. Lancée en **janvier 2025** sur les réseaux, elle met en scène, entre autres, les enfants de nos collaborateurs. Juste sur YouTube, les quatre premiers épisodes de 2025 ont cumulé 1,3 million de vues. La web-émission continue donc en 2026.







MAI

CAGN'UP, LE CAGNOTTAGE POUR ÉPARGNER SANS EFFORT

L'application, accessible depuis **mai 2025,** permet de transformer en épargne les dépenses effectuées dans plus de 250 enseignes partenaires de Garance. Une solution pour mettre de l'argent de côté sans effort, dès 50 euros cumulés.



SEPTEMBRE

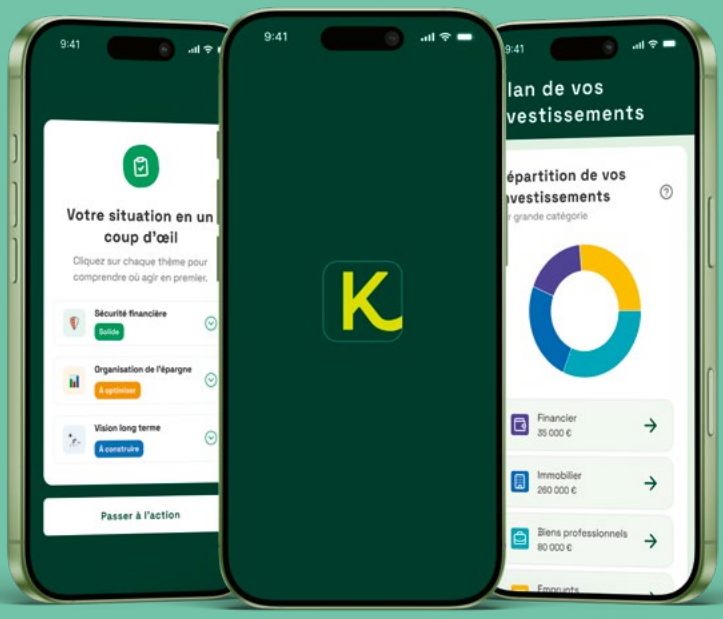
PERO, UN NOUVEAU PRODUIT GARANCE, DU SUR MESURE POUR LES TPE/PME

En **septembre 2025,** Garance a élargi sa gamme avec un Plan d'épargne collectif (PERO). Fidèles à notre ADN d'entrepreneurs, nous le destinons aux TPE et aux PME. Pour leurs dirigeants, notre PERO présente un atout certain : c'est une solution simple à mettre en place pour recruter et fidéliser les collaborateurs.

OCTOBRE

KLEMO, UNE APPLI SIMPLE ET INTUITIVE POUR GÉRER SON ARGENT

Née au sein de Garance, à l'initiative de Florent Combes, cette application conjugue IA, expertise humaine et pédagogie. Jeunes actifs, couples et familles, ou investisseurs expérimentés… Depuis **octobre 2025,** chacun y trouve des conseils en placements clairs et personnalisés.





NOVEMBRE

GREEN-GOT, UN PARTENARIAT AU SERVICE DU SENS

Depuis **novembre 2025**, Green-Got, acteur de la finance durable, propose un PER à ses clients. Cette nouvelle offre est le résultat d'une association avec Garance devenue l'assureur de ce produit d'épargne.
Un partenariat sous le signe d'une volonté partagée d'allier performance et impact.

Faire avancer

Par nature prudente, l'assurance évolue à un rythme mesuré. Garance prend part à cette transformation, à son échelle et avec conviction. Notre plan stratégique Garance 2028 fixe une direction claire : faciliter l'épargne et la rendre accessible au plus grand nombre. Pour servir cette ambition, nous nous appuyons sur un écosystème d'innovation associant partenaires technologiques et stratégiques. Ensemble, nous faisons progresser l'assurance vers des solutions plus simples, plus utiles et plus proches des besoins de chacun.



CHIFFRES CLÉS GARANCE 2025

367,2 M€
de chiffre d'affaires

Résultat économique :
15,9 M€
Garance
4 M€
Garance Retraite

Ratio de solvabilité :
230 %

87
distinctions et labels obtenus (depuis 2020)

Taux de redistribution :
3,50 %
Garance Épargne
4,50 %
Garance Vivacité
3,50 %
Garance Sérénité



248 015
adhérents

320 093
contrats gérés

Épargne et assurance, un secteur entre tradition et innovation

***Fondé sur la maîtrise du risque, le secteur de l'assurance est prudent, voire réticent au changement. C'est dans son ADN. En regard de la banque, il évolue moins vite. Toutefois, l'assurance bouge, lentement, mais elle bouge. Décryptage du secteur éclairé par les analyses d'Alexandre Pengloan, journaliste et éditeur du média* Digital & Assurance.**

UN ENVIRONNEMENT QUI A ÉVOLUÉ ET ÉVOLUE TOUJOURS

Il y a quinze ans environ, l'usage du smartphone se généralisait en France. Quelques années plus tard, des plateformes de contenus et de vente ont transformé les usages et redéfini les standards de l'expérience client. *« En comparaison, et contrairement à la banque, le secteur de l'assurance a tardé à prendre le train en marche : process toujours complexes, parcours peu digitalisés et contrats peu clairs. C'est dans ce contexte qu'ont émergé de nouveaux acteurs de l'assurance avec des dirigeants souvent issus du monde de la tech »,* souligne Alexandre Pengloan, journaliste et éditeur du média *Digital & Assurance*. Parallèlement sont apparus les enablers, des start-up B2B avec des solutions déjà dopées à l'IA et à la data, conçues pour aider les assureurs plus institutionnels à améliorer développements et parcours. Aujourd'hui, en France, comme au Royaume-Uni, l'insurtech est l'un des écosystèmes les plus dynamiques d'Europe et a une influence significative sur les pratiques de l'ensemble du secteur.

À cette accélération de la digitalisation des usages s'ajoute aujourd'hui un contexte de polycrise : fréquence et intensification des événements climatiques, cyberattaques, contexte géopolitique instable, vieillissement de la population, incertitude économique… Les défis du XXIe siècle sont nombreux et changent constamment. Conclusion : le métier d'assureur n'est plus le même et le secteur doit continuer de se transformer, notamment en faisant évoluer ses outils, ses produits et ses services. En bref, l'heure est encore, et pour longtemps, à l'innovation.

L'INNOVATION DANS L'ÉPARGNE : COUP DE PROJECTEUR

En 2025, le taux d'épargne des Français s'élevait à 18,9 %. Le plus haut depuis 1979. Oui, dans un environnement instable, les Français sont plus prudents et, en même temps, ils sont plus exigeants sur le rendement. Alors,



« La sécurité, la confiance, la transparence, l'expérience utilisateur et, bien sûr, le rendement… C'est tout cela qui fait l'épargne. Tout n'est pas qu'une question de prix. Garance l'a bien compris. »

Jean-François Bonneville
Directeur Général de NovatraqR

l'épargne s'adapte. L'assurance-vie continue de jouer un rôle central. Le fonds en euros est toujours là, mais intégré à des solutions hybrides avec un peu plus de risque, pour plus de rendement. Les unités de compte ? Elles gagnent de la place grâce à des offres qui se diversifient avec des choix de thématiques ESG ou non, des orientations possibles vers des actifs cotés ou non. En parallèle, 12 millions de Français ont souscrit un PER et un million de nouveaux PER[1] ont été ouverts juste sur l'année 2025. C'est une véritable montée en puissance pour ce produit d'investissement à long terme.

Autre évolution de taille : la digitalisation de l'épargne. De nouveaux acteurs déploient même des offres d'épargne 100 % en ligne, où simplification du parcours et pédagogie sont au rendez-vous d'une expérience client transformée. En face, les acteurs historiques de l'épargne, pour accélérer leur transformation, cherchent à acquérir ces pure players. Dans ce contexte de digitalisation et de facilitation, l'IA prend de plus en plus une place centrale. L'objectif ? Optimiser les processus, personnaliser la stratégie d'investissement via des robo-advisors, prendre en charge une partie de la relation client… Il ne s'agit pas de remplacer le modèle existant de l'épargne, mais d'en augmenter les capacités.

QUI DIT INNOVATION, DIT RÉGLEMENTATION…

Par nature déjà très réglementée et supervisée par l'ACPR[2], l'épargne-assurance vit au rythme de la réglementation : RGPD pour la gouvernance de la donnée, DORA[3] qui contrôle la résilience opérationnelle face au risque cyber, AI Act[4] qui encadre l'usage de l'intelligence artificielle… Faite pour sécuriser l'activité d'un secteur qui se transforme, la législation, parce qu'elle crée un cadre de confiance, peut servir de catalyseur à l'innovation.



COLLECTE NETTE EN UNITÉS DE COMPTE =

42,5 MDS

EN 2025 VS 22,9 MDS EN 2020

Sources : CP France Assureurs et étude « L'assurance vie en 2020 » de France Assureurs



Le point de vue d'Alexandre Pengloan, *journaliste et éditeur du média* Digital & Assurance

ET GARANCE DANS CE CONTEXTE ?

« Entre pure player tech et acteur traditionnel, Garance a trouvé le juste équilibre. Dotée d'un ADN mutualiste fort et d'une logique de long terme, elle sait aussi intégrer des briques d'innovation, notamment sur la dimension du digital et de l'expérience client. Son ambition est claire : faire de la tech un levier pour simplifier l'épargne et la rendre plus lisible et concrète. Son approche avec l'offre Smart Life est un exemple éloquent de ce positionnement : elle permet de reconnecter les produits d'épargne à des projets de vie. En bref, Garance fait de l'innovation utile et, en ce sens, contribue, à son échelle, à faire évoluer le secteur. »

(1) Source : France Assureurs
(2) Autorité de contrôle prudentiel et de résolution
(3) Digital Operational Resilience Act
(4) Cadre réglementaire sur l'intelligence artificielle au sein de l'Union européenne

Plan stratégique Garance 2028



Avec son nouveau plan stratégique, Garance affirme ses ambitions autour de trois axes majeurs : renforcer la compétitivité et la rentabilité, faire de Garance un symbole d'attractivité durable et faciliter l'accès à l'épargne. Focus illustré en six points clés.

Renforcer la compétitivité et la rentabilité

❶ UNE TRAJECTOIRE FINANCIÈRE MAÎTRISÉE

Le pilotage financier reste au cœur des préoccupations de Garance. Tout d'abord, pour maintenir des performances de premier plan pour les produits, et donc les clients, mais aussi pour continuer à investir dans des solutions qui garantissent efficacité et qualité.

+15 %

DE CHIFFRE D'AFFAIRES PAR AN



❷ L'ACCENT SUR L'EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE

L'efficacité opérationnelle se décline par un mélange d'outils digitaux et de parcours qui laissent toute leur place à l'humain, ainsi que des processus optimisés et automatisés, notamment via l'IA.





Faire de Garance un symbole d'attractivité durable

❸ LA CONSTRUCTION D'UN ÉCOSYSTÈME DE PARTENAIRES

Faire de notre réseau de partenaires stratégiques un véritable écosystème d'innovation et devenir le partenaire incontournable des intermédiaires d'assurance avec des produits qui leur sont adaptés, une fluidité de parcours grâce à nos plateformes technologiques et un univers de services à la carte.

❹ UNE ENTREPRISE APPRENANTE ET ATTRACTIVE

Façonner une entreprise apprenante, où chacun peut grandir en misant sur l'expérience collaborateur, un management innovant et une politique du capital humain dynamique.

36/100

E-NPS EN PROGRESSION DE 16 POINTS



Faciliter l'accès à l'épargne

❺ UNE MISSION : L'ÉPARGNE ACCESSIBLE À TOUS

Acculturer et rendre l'épargne accessible à tous, avec pédagogie et sans complexité, peu importe ses revenus ou sa connaissance du sujet, grâce à une gamme de produits et de conseils financiers accessibles.

50 €

DÈS SOUSCRIPTION (GARANCE ÉPARGNE ET SÉRÉNITÉ)

❻ DE NOUVEAUX TERRITOIRES

Garance développe des solutions innovantes qui prolongent ses offres, au travers de filiales ou de participations. Klemo pour le conseil en gestion patrimoniale. Cagn'Up et Ideel pour faciliter l'épargne par le cagnottage ou la réduction de charges.

Un marché en évolution, un écosystème augmenté

Au diapason de son ADN entrepreneurial, Garance participe au mouvement d'un marché de l'épargne en mutation. Et, au-delà, elle en redéfinit les règles du jeu, portée par la même ambition : être à l'écoute de ses clients, répondre à leurs attentes et les anticiper. Pour y parvenir, nous animons un écosystème d'innovation, où filiales et partenaires stratégiques nous permettent de faire avancer le monde de l'assurance.

UN PARTENARIAT SYMBIOTIQUE ET FONDATEUR POUR NOTRE ÉCOSYSTÈME

Créé en 2006 à l'initiative de Frédéric Lagier, son Directeur Général et ancien Directeur Financier de Garance, Indep'AM est la filiale de gestion de notre groupe. Dans ce duo, et pour le bénéfice de nos adhérents, les rôles sont clairement répartis : *« Cela fait presque vingt ans que le processus d'investissement est segmenté : d'un côté, Garance se charge de l'allocation stratégique du capital, qui s'inscrit sur le temps long. Le groupe définit alors le niveau de risque accepté. De l'autre, Indep'AM gère l'allocation tactique et la mise en œuvre opérationnelle »*, insiste Frédéric Lagier. La filiale assure, par ailleurs, la gestion de certains supports d'investissement détenus par Garance (OPC d'actions et d'obligations). Une complémentarité qui permet à chacun de se concentrer sur son cœur de métier, pour favoriser des rendements élevés dans la durée. *« La qualité des taux de Garance et leur pérennité s'expliquent par la robustesse d'un groupe qui a su, avec la création d'Indep'AM, professionnaliser son activité de gestion d'actifs. Oui, c'est le résultat de la constitution d'une équipe d'experts en la matière, de moyens et de produits comme les OPC, adaptés à notre environnement et à notre cadre réglementaire »*, conclut le Directeur Général de ce partenaire pilier de notre écosystème.

GARANCE, UN PARTENAIRE INCONTOURNABLE POUR LES INTERMÉDIAIRES

Au-delà de ce duo formé avec Indep'Am, fondateur pour l'évolution de notre groupe, au fil des ans, nous avons construit un écosystème de partenaires stratégiques.





« La qualité des taux de Garance et leur pérennité s'expliquent par la robustesse d'un groupe qui a su, avec la création d'Indep'AM professionnaliser son activité de gestion d'actifs. »

Frédéric Lagier,
Fondateur et Directeur Général d'Indep'AM

À ce titre, l'année 2025 a été rythmée par une accélération.

Nous avons ainsi renforcé notre positionnement de partenaire incontournable des intermédiaires d'assurance. L'ouverture aux acteurs de la distribution, commencée en 2020, se développe et se structure. Nos produits sont aujourd'hui distribués par un certain nombre de courtiers indépendants et de conseillers en gestion de patrimoine (CGP). En cohérence avec l'ambition de notre nouveau plan stratégique, nous continuons d'agrandir le cercle des distributeurs de différentes catégories. Aux acteurs indépendants de proximité viennent ainsi s'ajouter des groupements de courtiers et de CGP. *« Pour ce type de partenaires, nous créons des dispositifs digitaux sur mesure d'aide à la vente et des offres dédiées, adaptées aux besoins spécifiques de leurs clients »*, souligne Marion Lopes, responsable des partenariats de distribution. Parmi les grandes structures, notre écosystème compte désormais le Groupement national des courtiers d'assurances (GNCA), qui nous a rejoints en 2025. Citons également des cabinets de courtage spécialisés : Caprele, dédié aux avocats et aux notaires, ou Sport Pro Assurance, qui assure les clubs de rugby et leurs joueurs professionnels.

Leur point commun ? Leur volonté d'offrir le meilleur à leurs clients, une approche innovante, des valeurs de proximité et d'engagement partagées avec Garance. Tous bénéficient d'un accès à l'expertise technologique de notre groupe et à ses outils digitaux de souscription.

UNE ACCÉLÉRATION VERS L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Avec nos partenariats de distribution, nous avons fait grandir l'univers Garance pour continuer de faciliter l'accès à l'épargne. C'était une première étape essentielle. Il s'est aussi peu à peu développé grâce à l'intégration de filiales et de partenaires stratégiques innovants. Avec un objectif double : répondre aux nouvelles attentes de clients toujours plus digitalisés et renforcer notre mission d'accessibilité. Depuis 2024 au sein de l'univers Garance, Germen a donné un coup d'accélérateur à notre dynamique d'innovation. Aujourd'hui, cette « digital factory » de notre groupe met son expertise technologique au service de Garance et de ses partenaires pour fluidifier les parcours de vente. En 2025, une autre filiale a fait son entrée dans notre univers : Klemo. Grâce à l'IA, l'application optimise le conseil en matière d'épargne et d'investissement. L'utilisateur, quel que soit son patrimoine, bénéficie alors de recommandations claires, objectives et personnalisées. Pour rendre l'épargne accessible, c'est un atout de taille[1].



ASSUREUR PARTENAIRE DE LA FINANCE DURABLE

Du côté des partenaires stratégiques, l'année 2025 a également été marquée par l'association entre Garance et Green-Got. Cet acteur de la finance durable développe comptes bancaires et produits d'épargne orientés vers la transition écologique et la décarbonation. Cofondé par Maud Caillaux, Andréa Ganovelli et Fabien Huet en 2020, Green-Got a choisi notre groupe comme assureur de son offre de Plan d'Épargne Retraite (PER). Une collaboration sous le signe d'une ambition commune et partagée : pour ceux qui le souhaitent, donner du sens à leur épargne.

(1) Pour en savoir plus sur Klemo et Germen, voir page 27

NOTRE ÉCOSYSTÈME EN UN COUP D'ŒIL

Nos partenaires pour étendre l'offre de service et faciliter l'épargne

LA TECH QUI FLUIDIFIE LES PARCOURS :

novatraqR

NovatraqR transforme les environnements financiers complexes de la banque et de l'assurance en solutions opérationnelles, performantes et orientées clients.

Germen

Germen réinvente les parcours digitaux et les outils d'aides à la vente pour une gestion simplifiée des services financiers.

LE SERVICE AUX ADHÉRENTS :

Faciliter l'épargne

Cagn'Up

Solution innovante de cagnottage pour transformer les achats du quotidien en épargne concrète en produits Garance. Cette application prend la suite de Salva qui, après un début chaotique et décevant, a été arrêtée.

Ideel

Centraliser, suivre et optimiser les contrats récurrents, afin de mieux maîtriser les dépenses.

Reevolt

Encourage les économies d'énergie. De quoi concilier performance économique et impact environnemental positif.

Gestion patrimoniale

Klemo

Une application qui mêle savoir-faire humain et IA pour une gestion et des conseils patrimoniaux au plus près des besoins.

Skarlett

Pour les personnes de plus de 60 ans qui veulent transformer leur patrimoine immobilier en liquidités et bien vivre leur retraite.

Santé mentale

Lily FACILITE LA VIE

Une solution combinant intelligence artificielle et expertise humaine pour simplifier les démarches du quotidien.

Garance

Notre partenaire pour la gestion et la performance financière

Indep'am

Expert en gestion d'actifs, Indep'AM intervient sur différents univers d'investissement et offre un accompagnement en conseil financier et technique. Avec une approche centrée sur la performance et la maîtrise des risques.

Nos partenaires de distribution

Conseillers en gestion de patrimoine, courtiers indépendants, courtiers grossistes, groupes mutualistes, ou encore marketplace... un écosystème de partenaires de distribution qui veulent offrir le meilleur à leurs clients.

Green Got

GNCA

CAPRELE

emoa. Mutuelle du Var

PLACEMENT DIRECT·FR

Nos partenaires institutionnels

- CAPEB
- CGAD
- Club Femmes de l'artisanat
- Confédération nationale des glaciers de France
- Académie culinaire de France
- CNAMS
- CNCT
- Synerciel
- UNIRC
- FEDELEC
- FENARAC

Une ambition : éveiller les consciences



« Chez Garance, nous inscrivons notre action dans une démarche qui doit concilier exigence et accessibilité. Notre mission est simple : rapprocher les Français de leur épargne, avec clarté et proximité. »

Charles Besnard,
Directeur Marketing, Communication, Transformation et SI

AVEC UNE COMMUNICATION, ELLE AUSSI ACCESSIBLE

Une communication accessible, qu'est-ce que cela signifie ? Dans nos publicités et nos campagnes sur les réseaux, fidèles à notre mission, nous misons sur un discours compréhensible par le plus grand nombre. Un choix d'autant plus nécessaire qu'un Français sur deux trouve l'épargne compliquée, voire pénible[(1)]. Garance inscrit son action dans cette dynamique en privilégiant une approche pédagogique et inclusive. L'objectif consiste à permettre à chacun d'accéder à une information accessible et utile pour éclairer ses choix. Cette orientation s'appuie sur une conviction simple : la compréhension constitue un levier déterminant pour renforcer la confiance et encourager l'engagement dans la durée.

L'INFLUENCE COMME LEVIER DE PROXIMITÉ

Garance développe une présence active sur les réseaux sociaux, afin de renforcer le lien avec ses publics. Cette stratégie repose sur des formats ancrés dans les usages quotidiens et sur une prise de parole directe autour des questions financières. En s'appuyant sur des codes relationnels adaptés aux plateformes digitales, l'organisation favorise une interaction plus immédiate et une diffusion élargie de ses contenus. Cette approche complète les dispositifs traditionnels et contribue à toucher des publics qui ne se tournent pas spontanément vers les canaux institutionnels.

Dans un secteur historiquement perçu comme technique, l'évolution des formats et des tonalités contribue également à renouveler la relation avec les publics. Faire prendre conscience au plus grand nombre qu'épargner, c'est non seulement utile pour concrétiser ses projets, mais possible. C'est aussi cela l'accessibilité.

DES CAMPAGNES AU SERVICE DE LA PÉDAGOGIE ET DE L'ENGAGEMENT

Tout a commencé en 2024, avec « Faites mieux que Gilbert, visez juste avec Garance », une campagne lancée pendant les Jeux olympiques. Pourquoi est-ce drôle ? Transformé en basketteur, Gilbert Montagné prend la parole pour expliquer que, dans le domaine de l'épargne, il vaut mieux viser juste. D'ailleurs, un an plus tard, dans un nouveau spot, Gilbert y arrive ! Il affronte sur le terrain trois célèbres basketteurs français, Nadir Hifi, Vafessa Fofana et Nicolas Lang, et… il vise juste. Résultat : près de 100 millions de vues à la télé et sur les réseaux.

Parfois, nous jouons avec les mots de la finance. C'était le cas de notre campagne « Va falloir se lever taux » qui parlait de taux et de rendement. Dans la même lignée, nous avons lancé, en 2025, la web-série Cash'allô. Sur le principe du « bouche-à-oreille » et de la potentielle déperdition d'information qui en découle, elle revisite, pour mieux les expliquer, les notions clés de l'épargne. Une autre manière d'embarquer les plus jeunes et les publics non initiés. Devant son succès – les trois premiers épisodes ont cumulé plus d'un million de vues sur YouTube –, on continue en 2026.

Convaincus de l'efficacité de l'énergie collective, nous avons trouvé, avec ce projet, une nouvelle façon d'engager nos collaborateurs : pour attirer de nouveaux clients et, notamment les plus jeunes, nous avons demandé à nos salariés de participer à l'aventure Cash'allô. Ce sont eux qui apparaissent dans les épisodes, eux et… leurs enfants.

Oui, nous mettons tous les atouts de notre côté, y compris notre audace, pour parler à tout le monde. Notre but : convaincre chacun de la nécessité de préparer l'avenir, ou de le sécuriser, grâce à l'épargne et à l'investissement. Et dans un contexte économique incertain et d'inquiétude profonde, c'est essentiel. D'ailleurs, les chiffres sont éloquents : pas moins de 73% des Français se sentent concernés par l'épargne[(1)]. Alors, il faut savoir la rendre désirable.

(1) Source : 2e édition de l'Observatoire de l'Épargne de Garance en partenariat avec Viavoice

Faire autrement

Le rapport des Français à l'épargne évolue. Dans un contexte d'incertitude, le besoin de sécurisation s'affirme. Garance poursuit sa mission : rendre l'épargne plus accessible, plus claire et plus adaptée aux attentes de ses adhérents. Pour y répondre, nous continuons à faire évoluer nos offres et nos services. L'alliance entre l'apport technologique et l'expertise humaine nous aide à gagner en efficacité, tout en gardant une relation de confiance, attentive aux besoins de chacun.



CHIFFRES CLÉS
LES FRANÇAIS ET L'ÉPARGNE EN 2025[1]



73 %

des Français se sentent concernés par le sujet de l'épargne



42 %

des Français trouvent difficile de choisir un type d'épargne adapté à leur situation personnelle



46 %

des Français sont sensibles à l'impact environnemental des placements

74 %

des Français considèrent qu'il faut avoir un CDI ou un emploi libéral stable pour pouvoir épargner

63 %

des Français aux revenus modestes épargnent, contre 85 % parmi les hauts revenus

(1) Selon l'étude Viavoice d'avril 2025 pour Garance

Épargne des Français : entre sécurité et anticipation





Charles Besnard, Directeur Marketing, Communication, transformation et SI, et Belaïd Afroukh, Responsable Commercial Territorial Est, livrent leur point de vue sur les pratiques des Français et des clients Garance en matière d'épargne.

Votre dernière étude réalisée en partenariat avec Viavoice, en avril 2025, le souligne : plus de deux tiers des Français se sentent concernés par l'épargne, quelles raisons les poussent à épargner ?

Charles Besnard : Dans le contexte inflationniste actuel, plus de la moitié des Français vivent l'épargne comme une réponse aux incertitudes. Les Français épargnent plus, c'est un fait. Entre l'édition de septembre de 2024 de l'Observatoire de Garance réalisé avec Viavoice et celle d'avril 2025, on est passé de 54 % à 70 % d'épargnants. Trois motivations principales les poussent à l'action : anticiper des difficultés ponctuelles (62 %), préparer la retraite (35 %) et financer un futur achat (29 %). En bref, le triptyque « protection, avenir, projet ».

Belaïd Afroukh : Oui, le contexte économique et géopolitique est anxiogène. Ils cherchent donc avant tout un coussin de protection et à préparer leur retraite. Et, quelle que soit la motivation, les Français cherchent le rendement.

Vers quels produits d'épargne les clients Garance s'orientent-ils ?

B. A. : Comme les Français en général, ils s'orientent d'abord vers l'assurance-vie. Ce mouvement s'est accéléré depuis le Covid. De plus, dès juillet 2025, la baisse du taux du livret A a été annoncée. Ce produit réglementé est devenu moins rentable. Nos clients se sont donc d'autant plus tournés vers l'assurance-vie. Cette épargne de précaution est plébiscitée, dans la mesure où elle est disponible facilement. En outre, il est possible d'associer rentabilité avec les unités de compte et sécurisation avec les fonds en euros. Le produit est rassurant.

C. B. : L'assurance-vie est centrale pour nos clients, c'est vrai. Pour autant, l'épargne retraite est aussi dans une dynamique de croissance. Dans un contexte de questionnement sur la pérennité du système par répartition, c'est finalement peu étonnant. Les Français intègrent désormais la nécessité de pouvoir compléter leurs revenus futurs. Parmi les actifs de moins de 50 ans, en 2025, ils sont presque 40 % à déclarer épargner pour leur retraite !

B. A. : En effet, le PER est arrivé au bon moment. Il y a vingt ans, on se préoccupait de sa retraite à partir de 50 ans. Aujourd'hui, les clients anticipent, parce qu'ils sont de plus en plus informés sur les enjeux de retraite. En outre, le levier fiscal du PER est attractif.

43 %

des répondants ne sont pas prêts à accepter un rendement moindre si l'impact social est positif versus 67% déclarent qu'il est plus important de rester fidèles à leurs valeurs que d'augmenter leurs gains.

Justement, dans quelle mesure vos clients sont-ils informés sur les sujets d'épargne ? D'après vos constats, quel est leur niveau d'acculturation financière ?

C. B. : Chez nos clients, le niveau est inégal. Cela dépend du profil socioprofessionnel et de l'ancienneté du lien avec Garance. Ce constat nous a d'ailleurs amenés à faire de l'acculturation financière un axe stratégique. Cela dit, il y a une évolution chez les Français : en avril 2025, 51 % d'entre eux se déclaraient bien informés sur l'épargne contre 32 % en septembre 2024[1]. Ces chiffres sont encourageants.

B. A. : Le niveau est hétérogène, c'est incontestable. Un point d'attention toutefois : même nos clients, et c'est une minorité, ayant des connaissances plus approfondies en finance, préfèrent déléguer à des professionnels. Plusieurs raisons à cela : des marchés de plus en plus complexes et un nombre croissant d'unités de compte disponibles. Accéder plus facilement qu'avant à une information financière, c'est une chose, mais la maîtriser et faire un bon arbitrage au bon moment, c'est plus complexe.



Pour les choix de placement, vos clients sont-ils sensibles à des sujets spécifiques, ou le rendement reste-t-il le critère déterminant ?

B. A. : Certains de nos clients déclarent vouloir des produits 100 % sécurisés. Puis, quand nous creusons un peu, on se rend compte qu'ils ont, par exemple, une sensibilité environnementale. Dès lors, il est possible de leur proposer des supports qui mixent rendement et sens. Et cette orientation ne vaut pas seulement pour les plus jeunes, souvent considérés comme étant plus attirés par l'ESG. Certes, la notion d'impact peut être importante pour eux, mais j'observe chez eux une appétence croissante pour les supports dynamiques, telle la cryptomonnaie.

C. B. : Dans un contexte de baisse de pouvoir d'achat, le rendement reste un critère incontournable pour nos adhérents comme pour les Français. Ainsi, quand il s'agit de passer à l'acte, la sensibilité déclarée à l'impact sociétal ou environnemental se tempère. Chez Garance, notre positionnement résout en partie cette tension. Nous proposons des placements responsables sans sacrifier le rendement. Notre conviction est claire : sur le long terme, l'investissement socialement responsable et la performance financière sont compatibles.

(1) Source : Observatoire de l'Épargne de Garance, en partenariat avec Viavoice.

LES FREINS À L'ÉPARGNE

Frein matériel :
40 % des personnes non intéressées par l'épargne invoquent le manque de moyens.

Frein informationnel :
42 % des Français sont dissuadés par des dispositifs perçus comme complexes.

S'ajoute à cela, le frein psychologique et culturel : 75 % des Français pensent, en effet, qu'il faut une situation professionnelle stable pour épargner et/ou des revenus confortables.

45,2 ans

âge moyen du souscripteur Garance en 2025 vs 47,4 en 2024

= une tendance au rajeunissement constatée depuis environ quatre ans

LA VISION DE L'EXPERT



Rémy Oudghiri, *Sociologue et Directeur Général de Sociovision (Groupe IFOP)*

« L'environnement géopolitique et économique, incertain depuis quelques années, n'a fait que renforcer les comportements d'épargne, du moins pour ceux qui en ont les moyens. Plus on avance dans le 21e siècle et plus le besoin de sécuriser son avenir s'affirme. »

Pour lire son point de vue complet, rendez-vous en ligne

Acculturation financière, un engagement en action

Entre héritage de prudence et impératif d'innovation, le secteur de l'épargne évolue sous l'effet d'attentes accrues en matière de lisibilité. De plus, la 2e édition de l'Observatoire de l'Épargne de Garance, réalisée avec Viavoice, indique qu'un Français sur deux juge l'épargne difficile à comprendre. Ce constat souligne la nécessité d'une pédagogie financière en continu. Garance répond à cette ambition en développant des formats adaptés à des publics et des niveaux de connaissance variés.

KASHPUCCINO



UNE NEWSLETTER KLEMO QUI PARLE D'ARGENT DIFFÉREMMENT

PER, fiscalité, investissement responsable, optimisation des charges, inflation, déclaration d'impôts… Avec Kashpuccino, Klemo aide ses lecteurs à mieux comprendre les sujets qui touchent directement leur argent. Tous les quinze jours, la newsletter décrypte une question financière concrète, partage des conseils pratiques et met en perspective l'actualité économique. Son ton décalé, nourri de références pop culture – cinéma, séries, art, super-héros ou astrologie –, rend ces sujets plus accessibles, sans les simplifier à l'excès. À lire le temps d'un café.

POSTS INSTAGRAM

POUR UNE PÉDAGOGIE ADAPTÉE À CHACUN

Dans un objectif d'acculturation ciblée, la page Instagram @avecgarance diffuse régulièrement des contenus pédagogiques, dont des micros-trottoirs et des formats courts. Ces publications contribuent à sensibiliser un public élargi et à installer des repères simples dans la durée.

CASH'ALLÔ



UNE WEB-SÉRIE POUR EXPLIQUER LA FINANCE PAR LE RIRE

En 2025, Garance a lancé sur YouTube la première saison de sa web-série Cash'allô. Le principe est celui du bouche-à-oreille : à chaque épisode, des mots techniques de la finance et de l'épargne sont définis – diversification, intérêts composés, etc. Tout commence par une définition jargonnante. Le défi pour celui qui l'écoute en premier, enfant ou adulte ? La transmettre à une autre personne, en essayant de traduire avec ses propres termes ce qu'il a compris. L'opération se répète plusieurs fois. Au fil des appels, on s'éloigne de plus en plus de la définition exacte. À la fin apparaît sur l'écran une explication du terme, simple et compréhensible par le plus grand nombre. À la manœuvre ? Nos collaborateurs et leurs enfants. Depuis janvier 2025, quatre épisodes sont sortis dans l'année. Avec plus de 1,3 million de vues à son actif, la série est un succès.

LE PETIT FINANCIER

UN RENDEZ-VOUS DÉCRYPTAGE DE LA FINANCE

Le petit financier
Garance

Volatilité des marchés, ETF, assurance-vie… Lancée en 2025 sur le site de Garance, cette rubrique, au fil des éditions, décrypte l'actualité de la finance et ces notions clés avec la touche Garance, de la clarté et aucun jargon. En somme, la définition même d'un vrai décryptage.



LE TOUR DE FRANCE DES RETRAITES

UN ROADSHOW POUR Y VOIR PLUS CLAIR SUR LA RETRAITE

De septembre à octobre 2025, les experts de Garance se sont déplacés dans 14 villes de France avec un objectif : aider les participants à mieux comprendre comment préparer leur retraite.

Innover pour une épargne toujours plus accessible

Entre exigences de clarté et évolution des usages, l'épargne se transforme. Garance inscrit son action dans cette dynamique, en développant des solutions simples, lisibles et adaptées à un public élargi, en cohérence avec sa mission.



RÉINVENTER L'ÉPARGNE AU PLUS PRÈS DES USAGES

Un conseil en finance digitalisé et accessible

Tous les Français ne disposent pas de ressources financières élevées ni des repères nécessaires pour investir. Ce constat guide le développement de solutions adaptées aux besoins concrets. En 2025, Klemo, filiale de Garance, lance une application conçue pour accompagner les premiers pas en matière d'épargne et d'investissement.

L'expérience débute par un échange conversationnel portant sur les revenus, les objectifs et la situation personnelle. L'intelligence artificielle analyse ces éléments et formule des recommandations dans un langage clair, en intégrant les paramètres fiscaux dans les projections de rendement. Cette approche associe automatisation et supervision humaine, ce qui renforce la fiabilité des conseils proposés.

Depuis octobre 2025, cette démarche s'étend avec le lancement de Klemo Vie et Klemo Retraite, deux offres d'assurance-vie et de plan d'épargne retraite. Elles reposent sur des principes communs de lisibilité, d'accessibilité et de performance. L'application comptabilise 50 000 téléchargements en 2025, confirmant l'intérêt pour ce mode d'accompagnement digital. De nouveaux développements sont prévus dès 2026.

Le cagnottage revisité

Avec Cagn'Up, lancé en mai 2025, Garance propose un mécanisme d'épargne intégré aux dépenses du quotidien. L'application repose sur un réseau de plus de 300 enseignes partenaires couvrant les principaux postes de consommation.

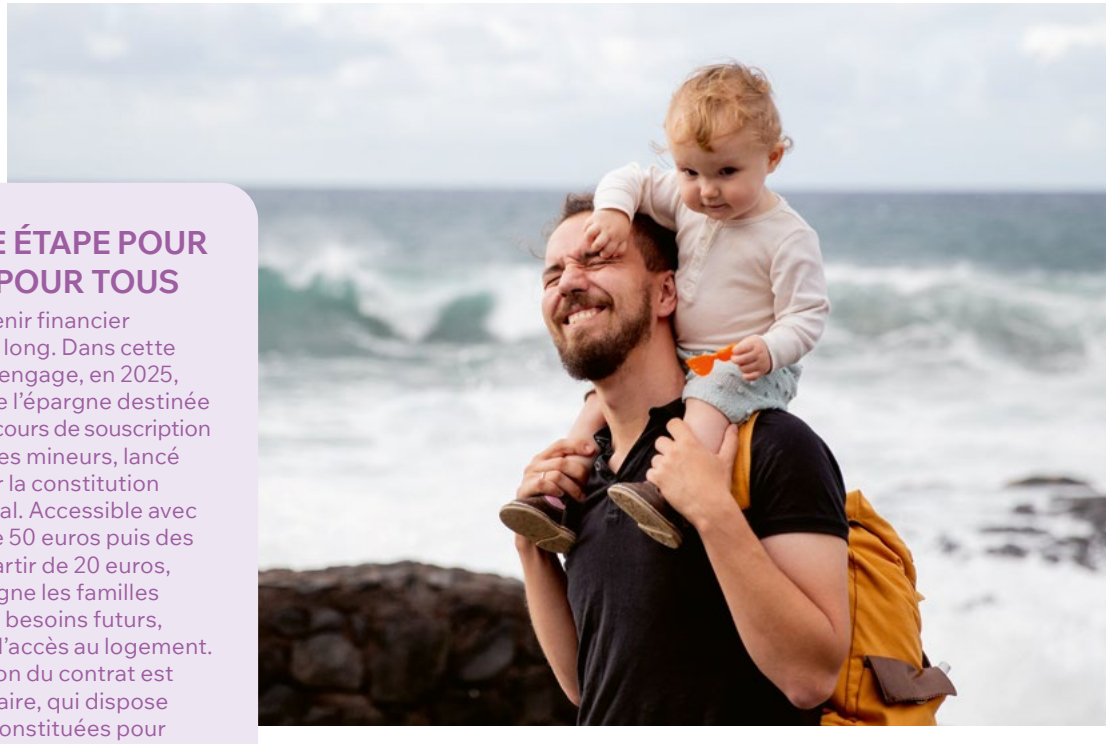
« Lorsque, comme moi, on ne sait pas forcément sur quoi investir, comment s'orienter, c'est bien. Klemo me permet de me repérer sur les prochaines années, de faire mon bilan patrimonial et, si j'en ai envie, de voir comment générer un peu d'argent. En plus, tout n'est pas uniquement drivé par l'IA. Il y a des humains derrière qui rentrent des données d'entrée. Ça donne confiance. »

Matthieu,
client Klemo

Les utilisateurs accumulent des avantages au fil de leurs achats de bons ou de cartes d'enseignes partenaires. Dès 50 euros cumulés, les sommes peuvent être transférées vers un contrat d'assurance-vie ou un plan d'épargne retraite Garance. Lorsque ce dispositif est associé à un PER, les versements peuvent ouvrir droit à un avantage fiscal.

Ce service s'inscrit dans une évolution des pratiques, où l'épargne s'intègre aux comportements de consommation.





UNE NOUVELLE ÉTAPE POUR UNE ÉPARGNE POUR TOUS

La préparation de l'avenir financier s'inscrit dans le temps long. Dans cette perspective, Garance engage, en 2025, une réflexion autour de l'épargne destinée aux plus jeunes. Le parcours de souscription d'assurance-vie pour les mineurs, lancé en 2026, vise à faciliter la constitution progressive d'un capital. Accessible avec un versement initial de 50 euros puis des apports mensuels à partir de 20 euros, ce dispositif accompagne les familles dans l'anticipation des besoins futurs, tels que les études ou l'accès au logement. À l'âge adulte, la gestion du contrat est transférée au bénéficiaire, qui dispose alors des ressources constituées pour concrétiser ses projets.

NOTRE ADN ENTREPRENEURIAL AU SERVICE DES TPE

Fidèle à son histoire, Garance développe des solutions à destination des entrepreneurs et des TPE, qui constituent une part majeure du tissu économique français.

En 2025, le groupe lance un plan d'épargne retraite obligatoire (PERO). Ce dispositif repose sur une adhésion automatique des salariés, financée par l'employeur. Il permet de renforcer l'engagement des équipes tout en bénéficiant d'un cadre fiscal favorable.

Le PERO Garance se distingue par une gestion simplifiée et une grande flexibilité, répondant aux contraintes opérationnelles des TPE. Pour les collaborateurs, cette forme d'épargne constitue un levier de constitution de capital dans la durée.

Garance a déployé ce dispositif en interne dès janvier 2025. L'ensemble des collaborateurs en bénéficie désormais, illustrant une démarche cohérente entre offre proposée et pratiques internes.

« J'apprécie le principe de Cagn'Up : je dépense, mais j'épargne aussi. On se prend vite au jeu. Et pour une personne comme moi qui fait attention à ses dépenses, c'est un vrai plus ! Et pour les plus jeunes, ils n'ont plus un choix à faire entre épargner et dépenser. C'est important dans notre société actuelle. Et puis, l'application est vraiment simple à utiliser, et il existe une multitude d'enseignes partenaires. »

Tanoa,
cliente Cagn'Up

IA et humain, le juste équilibre

Clarté, rapidité, fiabilité, empathie constituent les quatre leviers de l'efficacité opérationnelle chez Garance. Plus qu'une simple promesse faite à nos clients, c'est un objectif déjà atteint grâce à la complémentarité d'une équipe en amélioration continue : l'IA et l'humain.

CE QUE L'IA APPORTE À NOS CLIENTS

Du temps gagné, une expérience fluide
Expertise et rapidité sont la clé de voûte d'une gestion efficace des contrats. Afin de faire gagner du temps à nos équipes et donc à nos clients, nous avons décidé d'automatiser les tâches à faible valeur ajoutée pour l'humain. Fruit d'une réflexion collective entre plusieurs directions, le processus a commencé, en 2025, avec le traitement des changements de RIB et des avis d'imposition. Le résultat ? Les délais de traitement sont plus courts avec davantage de temps consacré aux enjeux plus complexes de nos clients. Pour nos collaborateurs, *« le recours à l'IA permet de travailler dans un environnement plus serein. En outre, ils peuvent se recentrer sur des demandes qui exigent une vraie expertise et accompagner le client sur des sujets sensibles, par exemple le décès d'un parent. C'est plus engageant que de s'occuper d'un changement de RIB »*, relève Marie-Pascale Peretti, Directrice de la Relation Client Garance. Autre atout de cette automatisation : elle limite les erreurs. Côté clients, avec notre outil Genii, ils obtiennent une réponse fiable et surtout instantanée à la plupart des questions qu'ils se posent au sujet de leur contrat. Autrement dit, l'IA vient fluidifier l'expérience client.

Un conseil personnalisé et objectif
Au-delà d'une optimisation de l'expérience, l'IA nous permet d'offrir à nos clients d'autres services. Ainsi, notre filiale Klemo rend le conseil patrimonial accessible au plus grand nombre. Grâce à l'IA, elle fluidifie l'expérience et simplifie le parcours utilisateur. Ses recommandations, personnalisées et directement actionnables, reposent sur une modélisation rigoureuse intégrant les objectifs, le profil et la situation de chaque client. Cette approche permet de délivrer un conseil à la fois précis, pertinent et facilement accessible, au service d'une optimisation efficace de ses placements.

L'HUMAIN, LÀ OÙ IL FAIT LA DIFFÉRENCE

Une conviction est solidement ancrée chez Garance : l'IA et l'humain se complètent. Les deux font équipe pour servir toujours plus efficacement nos adhérents. Ainsi, dans la gestion des dossiers et des contrats, l'automatisation des tâches reste supervisée par l'humain. En outre, en cas de doute, l'IA bascule le dossier vers les équipes, pour contrôler le document transmis – photo floue, information incertaine. Dans les échanges avec un agent IA, le process est le même : quand l'agent manque de données pour répondre, le client est réorienté vers un expert. Par ailleurs, afin de renforcer la place de l'humain dans la relation avec les adhérents, depuis 2024, dans notre centre de contact à Rouen, plus de 20 collaborateurs répondent aux appels des clients et les accueillent.



« Au-delà de l'aspect technique, grâce à l'IA et à l'exploitation de la data, le bilan et les conseils sont vraiment personnalisés. Tout repose sur les besoins et les objectifs du client. En bref, le client est toujours au cœur. »

Yujie Deng,
Lead Data et IA chez Klemo

« Quand j'ai voulu souscrire une assurance vie, le commercial s'est déplacé chez moi. Ensuite, il est revenu avec son Directeur Régional pour bien identifier mes projets et mes attentes. Même chose pour le PER. C'est rare. Un conseiller bancaire n'aurait pas fait la même chose. »

Gilles,
client Garance

4,6 /5
SUR GOOGLE
★★★★★



L'EFFICACITÉ AU RYTHME DE L'AMÉLIORATION CONTINUE

Chez Garance, l'efficacité opérationnelle ne se décrète pas, elle se travaille. La direction de la relation client a par exemple lancé en 2025 des formations sur la gestion des réclamations. Avec un objectif simple : aider les équipes à répondre avec plus de clarté et dans un style plus relationnel. Ces formations viennent compléter l'usage d'une IA rédactionnelle. En parallèle, l'accent a été mis sur la montée en compétences techniques. Chacun doit en effet pouvoir gagner en polyvalence et être en mesure de traiter des dossiers complexes.

L'amélioration continue passe aussi par la technologie. L'IA Modjo analyse ainsi les échanges avec les clients pour faire remonter les informations clés dans notre CRM. Au rendez-vous de cet outil : efficacité du suivi, pertinence de l'accompagnement et, au bout du compte, plus de fluidité dans la relation client. Dans cette même logique d'efficacité opérationnelle, notre solution propriétaire PolySème permet à nos distributeurs de créer et de faire évoluer facilement leurs parcours clients. Positionnée comme une couche intermédiaire au-dessus des systèmes informatiques existants, elle permet de paramétrer rapidement des parcours de distribution sans transformation lourde du système. Grâce à cette approche paramétrable, le déploiement des partenariats est en moyenne quatre fois plus rapide.

VOIR PLUS LOIN POUR LE CLIENT : UNE AMBITION RENOUVELÉE

Depuis 2024, nous avons lancé un projet transversal d'éditique, mené notamment par Jérôme Callès, Responsable du Département Coordination et Pilotage Front Office. L'objectif : harmoniser les courriers destinés aux clients pour les rendre plus clairs, plus simples et plus humains. Le début de sa mise en œuvre est prévu pour 2026. Toujours en 2026, au sein des équipes de la relation client, six tâches simples supplémentaires seront automatisées pour aller plus vite et faire mieux : les rachats totaux et partiels, la gestion des prélèvements automatiques (mise en place, suspension, diminution et/ou augmentation et arrêt, les changements administratifs, les versements libres, les transferts entrants et la clause bénéficiaires. Le chantier se poursuit avec, à venir, les changements de RIB, les avis d'impôts, la qualification des e-mails reçus et le traitement des abondements effectués dans le cadre de nos offres commerciales.

NOTRE CENTRE DE CONTACT

Une année réussie pour notre stratégie omnicanale



En cohérence avec son objectif d'omnicanalité et de proximité avec ses clients, Garance a ouvert, en 2024, un centre de contact à Rouen. Un an plus tard, Alexis Poirier, Directeur du Site, revient sur l'ambition qui a motivé cette initiative et fait le point sur cette première année écoulée.



Lors de la création du centre de contact de Rouen en 2024, quelle était l'ambition de départ ?

Depuis quelques années, Garance consolide sa relation avec ses adhérents en optant pour l'omnicanalité. La digitalisation des parcours s'est ainsi accrue, avec la possibilité pour les clients de souscrire directement en ligne. Par ailleurs, et parce que l'humain reste au cœur de notre relation avec les clients, selon leurs besoins, un conseiller peut les rappeler. Nos commerciaux peuvent même se déplacer jusqu'à eux, afin de les accompagner dans la souscription ou dans l'optimisation de leur contrat. Le centre de Rouen est venu compléter cet objectif de proximité. En plus d'un contact téléphonique renforcé, le site permet aux équipes commerciales de recevoir clients et partenaires dans un espace d'accueil. En somme, avec ce centre, l'ambition du groupe était particulièrement forte : proposer aux adhérents des points de contact pluriels avec Garance, améliorer son efficacité commerciale et conforter son ancrage territorial. L'offre est aujourd'hui véritablement multicanale, et l'expérience à la fois fluide et de qualité.

D'après vos constats, quelles sont les principales attentes des clients quand ils appellent les équipes du centre de Rouen ?

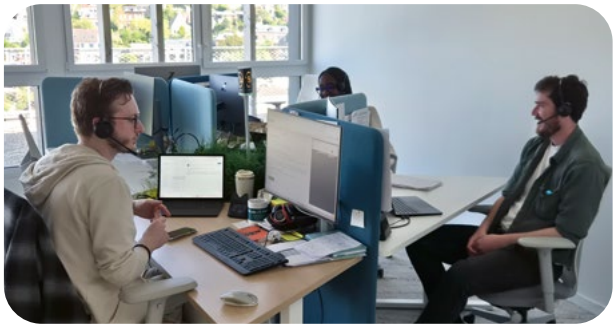
Ils souhaitent avant tout être accompagnés par des professionnels et attendent de la réactivité. Notre rôle est de leur apporter un conseil personnalisé de la souscription à la clôture du contrat. Nous les informons alors des optimisations possibles pour faire fructifier leur épargne et la sécuriser. Les clients veulent également une disponibilité immédiate. Or, parce que notre centre de contact est doté d'un callbot, nous pouvons répondre à cette attente à tout moment.

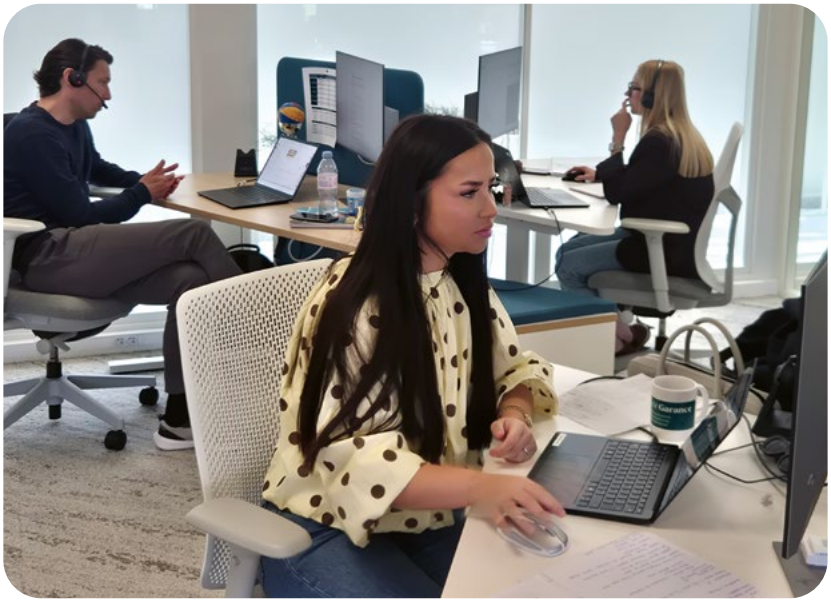
Au bout d'un an, quel est le bilan et quelles sont les évolutions notables du centre ?

La montée en puissance du centre de contact est manifeste : entre 2024 et 2025, nous sommes passés de 24 à 35 collaborateurs. Ce sont, d'un côté, des chargés de clientèle. Leur rôle est de répondre aux demandes quotidiennes de nos clients sur la vie de leur contrat. De l'autre, des commerciaux sédentaires qui accompagnent nos clients et prospects dans leur projet d'épargne. Grâce à une montée en compétences de nos équipes, au bout d'un an, le bilan est très positif concernant les résultats.

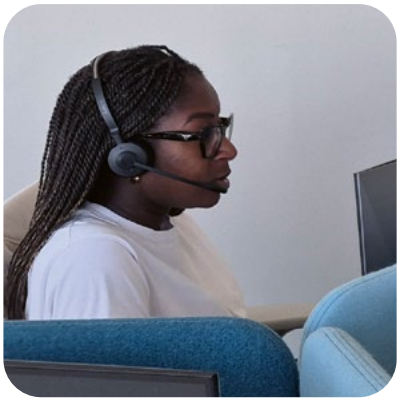
PAROLES DU TERRAIN

« Un chargé de clientèle pourra répondre de manière personnalisée à une demande particulière avec un accompagnement évidemment plus humain. Le callbot, lui, est utile pour des demandes simples, où l'intervention d'un humain n'a pas de valeur ajoutée, et il permet une réponse immédiate à tout moment. »





« Les motifs d'appels sont très variés, mais les demandes les plus fréquentes concernent des sujets liés à la vie du contrat, la performance de celui-ci, les optimisations possibles. »



« Nos clients attendent de la réactivité dans le traitement des demandes et un conseil personnalisé. Notre rôle est d'aller au-delà de leur demande initiale, en étant proactifs et en leur proposant des solutions pour améliorer la performance de leurs contrats et/ou optimiser leur épargne. »



« Nos avis clients parlent d'eux-mêmes ! Écoute, expertise des conseillers, proximité, disponibilité, accueil, prise en charge personnalisée. Voilà ce qui est apprécié chez les équipes du centre de contact. »

Faire ensemble

ADN entrepreneurial oblige, chez Garance, nous agissons et avançons ensemble. Cette culture collaborative et entrepreneuriale, nous la diffusons auprès de toutes nos équipes. L'objectif est clair : penser et construire collectivement des projets, pour mieux servir nos adhérents. Pour porter cette ambition, en cette année d'élections et de nomination, nous nous appuyons sur une gouvernance renforcée et des élus, toujours plus impliqués.



CHIFFRES CLÉS[1] DU COLLECTIF GARANCE 2025

249
collaborateurs

NIVEAU D'ENGAGEMENT DES COLLABORATEURS



+0,2
(vs S1 2024)

EXPÉRIENCE COLLABORATEUR



+0,3
(vs S1 2024)

12
administrateurs titulaires
et 12 suppléants

147
délégués dans l'assemblée générale

CONDITIONS DE TRAVAIL



+0,4
(vs S1 2024)

36/100
eNPS en progression de 16 points[2]

(1) Chiffres issus du 4e engageomètre Garance, décembre 2025
(2) Le score eNPS (Employee Net Promoter Score) permet de connaître la propension de collaborateurs à recommander l'entreprise comme employeur. Il se calcule en faisant le pourcentage de promoteurs très actifs (9 ou 10) moins le pourcentage de détracteurs (score 6 et inférieur).

Agir collectivement pour aller plus loin

Chez Garance, notre collectif s'incarne à travers les Garanciennes et les Garanciens, nos salariés, mais aussi nos élus. Une même volonté les réunit : agir et avancer ensemble au service d'une ambition partagée. Cette dynamique s'inscrit dans une culture d'entreprise aussi audacieuse qu'entrepreneuriale.



« La collaboration entre les services et les intervenants est essentielle pour le bon déroulement des projets. Elle intervient dès le cadrage du projet. Des ateliers sont mis en place avec les différentes parties prenantes pour échanger sur les besoins et la façon d'y répondre. Il est important d'avoir une vision globale et claire des objectifs, et donc de réunir et d'écouter tous les acteurs impactés pour bien comprendre et anticiper les contraintes de chacun. »

Valérian Christner,
Chef de Projet

UNE CULTURE COLLABORATIVE POUR UN PROJET COMMUN

Notre culture du « faire ensemble » et de l'entrepreneuriat prend sa source dans le lien profond tissé au fil des ans avec nos adhérents historiques : les entrepreneurs. Ils constituent d'ailleurs encore en grande majorité le contingent de nos élus. Porté par cet ADN commun, *« le collectif Garance, autrement dit notre communauté de travail, souhaite avancer ensemble autour d'un projet fort et d'une ambition, qui nous ressemblent et nous rassemblent »*. C'est le constat de Sophie Létang, Secrétaire Générale chargée de la prospective et de l'engagement. Le plan stratégique 2025-2028 met des mots sur cette ambition partagée. Chacun doit pouvoir se l'approprier. Dans ce but, un vaste dispositif de communication interne – podcasts, vidéos, articles et newsletters – aide les équipes à saisir toute l'ampleur de notre stratégie Garance 2028 et à s'engager dans ce projet. La Direction du Capital Humain prend ensuite le relais pour mesurer le taux d'engagement et l'adhésion de nos collaborateurs au plan stratégique.

SOUS LE SIGNE DE L'AUTONOMIE ET DE L'INTRAPRENEURIAT

Dans ce même objectif d'engagement collectif, notre Direction du Capital Humain encourage le sens de l'autonomie et l'état d'esprit intrapreneurial. Elle s'appuie notamment sur son programme de culture managériale. Lancé en 2023 et formalisé dans un manifesto, le programme est fondé sur deux piliers « Tous acteurs » et « Tous au cœur de l'expérience client ». Conçu lors d'ateliers collaboratifs, le document le réaffirme clairement : les managers sont là pour aider chaque salarié à gagner en autonomie, et chacun joue un rôle dans la réussite de l'expérience client.

DE L'IDÉATION À LA CONCEPTION COLLECTIVE

Pour renforcer l'engagement de collaborateurs, nous leur offrons l'opportunité de faire naître ensemble de nouvelles initiatives. Ainsi, le Lab « Dessine-moi Garance demain » permet aux salariés qui le souhaitent de réfléchir à des enjeux ciblés – allongement de la vie, aidant. Cette réflexion commune donne ensuite lieu à un véritable plan d'action interne. Afin d'aller toujours plus loin dans la créativité collective, en septembre 2025, nous avons lancé le Grand Labo pour construire en équipe des projets innovants. Lors de hackathons, écoles de





« Chez Garance, en tant que chefs de projet, nous devons très rapidement faire preuve d'autonomie, de prise d'initiative et de responsabilisation. La pluralité et la diversité des projets qui sont déployés chaque année sont un vrai atout : aucune journée ne se ressemble. Nous travaillons dans un environnement dynamique, stimulant, challengeant, où les idées émergent et se concrétisent rapidement en action. »

Angélique Haan,
Cheffe de Projet

commerce et facilitateurs externes accompagnent des collaborateurs volontaires réunis autour d'une même envie : donner naissance à des offres et à des services concrets, par exemple pour faciliter l'épargne. À la fin 2026, une remise de prix est prévue. Les projets vainqueurs pourront être approfondis, dès 2027, pour les mettre en œuvre par la suite.

Parallèlement, une idée a émergé au sein de la Direction du capital humain : internaliser entièrement le processus d'innovation de la phase brainstorming à la conception du prototype. L'emménagement de notre groupe dans de nouveaux locaux, en 2026, sera l'occasion d'installer une « salle innovation ». Le but : l'équiper entièrement pour faciliter l'idéation collective et le prototypage rapide. Les managers seront alors formés à l'animation d'ateliers et aux méthodologies agiles, afin d'obtenir des résultats en un ou deux jours seulement. Pour nos équipes, c'est encore là une source d'engagement concrète. Le déploiement de ce projet d'open innovation est prévu pour septembre 2026.

LA TRANSVERSALITÉ POUR PILOTER

Au-delà des collaborateurs d'une même équipe, les directions, elles aussi, travaillent ensemble. *« Cette transversalité permet à chacun non seulement de donner son avis, mais aussi d'aboutir à des décisions qui embarquent tout le monde et transforment les idées en actions »*, souligne Anthony Courbet, Directeur du Capital Humain). En un mot, pour mener à bien un projet, aux silos nous préférons la transversalité. Un principe d'action qui fonctionne : grâce au travail en équipe de toutes les directions, nous avons pu lancer notre offre PERO, en 2025. Service Formation, Direction Marketing, Commerciaux de Terrain, Direction RH… Tout le monde s'est engagé pour faire naître ce projet.

À L'ÉCOUTE DES GARANCIENNES ET DES GARANCIENS AVEC ZEST

Relation manager-collaborateur, compréhension de la stratégie, degré de fidélisation… Zest, notre engageomètre, évalue, deux fois par an, l'engagement de nos équipes et notre potentiel d'attractivité. Conçu autour de 30 questions, cet outil nous permet de mieux saisir les besoins et les attentes de nos salariés et de voir ce qui pourrait être amélioré.

Les résultats pour 2025 ?

90 % des collaborateurs se projettent dans l'entreprise dans les douze prochains mois

8,6/10 des collaborateurs sont alignés avec la stratégie

9,1/10
c'est le taux d'engagement de nos collaborateurs

Oui, chez Garance, écouter pour mieux comprendre, c'est l'étape incontournable pour construire une stratégie RH efficace et humaine.

Une gouvernance renforcée, un nouveau cycle pour Garance

En 2025, Garance est entrée dans un nouveau cycle avec de nombreux changements dans sa gouvernance et l'arrivée d'élus plus que jamais impliqués. Notre feuille de route ? Leur donner les moyens d'exercer pleinement leur rôle, au service de nos adhérents.

RETOUR SUR UNE ANNÉE D'ÉLECTIONS ET DE NOMINATION

2025 a été une année riche en élections pour Garance. Muriel Besson a pris la Présidence du Conseil d'administration (CA) avec, à ses côtés, une nouvelle Vice-Présidente, Chantal Garcin, toutes deux engagées chez Garance depuis de nombreuses années. En outre, comme tous les trois ans, dans cinq sections, le vote des adhérents a permis le renouvellement de délégués, eux-mêmes chargés d'élire de nouveaux administrateurs. Siégeant au Conseil d'administration, ils définissent l'orientation stratégique, nomment le dirigeant, et exercent une mission de surveillance. Ainsi, le 15 décembre 2025, le CA a choisi de changer de Directeur Général en nommant Florent Combes. Ce fut une année également marquée par une accélération dans la diversification des profils. Technologiques, digitales, RH, juridiques… Les compétences de nos élus sont en effet de plus en plus variées et complémentaires pour nourrir des débats plus éclairés au sein des comités, du CA et de l'Assemblée générale.

DES ÉLUS FORMÉS, INFORMÉS ET OUTILLÉS, POUR UNE GOUVERNANCE EXIGEANTE

La mobilisation continue des délégués en faveur de nos adhérents, leur détermination à leur partager nos orientations et à faire remonter leurs attentes et leurs besoins nous engagent. Notre rôle ? Accompagner les élus, comme tous les membres de la communauté garancienne, collaborateurs compris, et leur apporter les outils nécessaires à un mandat exercé avec autonomie et discernement, au service de nos adhérents.

Tout commence à l'Assemblée générale : chaque délégué y reçoit un livret dédié, une véritable boîte à outils de la vie mutualiste chez Garance. C'est la première étape. Avec la transformation de Garance, la présidente a souhaité renforcer les parcours de formation de nos élus et de nos administrateurs. Gouvernance, finance, réglementation assurantielle, actuariat, cybersécurité



« Nous encourageons les élus à préparer les instances, en leur transmettant en amont les outils et la documentation nécessaires pour qu'ils prennent part pleinement aux débats et aux décisions en toute connaissance de cause. C'est de notre responsabilité vis-à-vis de l'ACPR et c'est dans notre intérêt si l'on veut que Garance aille encore plus loin »

Gaétan Lubala
juriste-conseil gouvernance

et gestion des risques, produits Garance… Certains sujets sont techniques et demandent d'approfondir les connaissances de chacun. En complément de ces formations, nous encourageons l'apprentissage en continu grâce à des modules d'e-learning. Une réponse aux attentes d'élus désireux d'aller toujours plus loin.

Par ailleurs, dans notre volonté constante d'amélioration, une cartographie des compétences permet d'identifier les besoins et les manques des administrateurs. Grâce à cet outil conçu à partir d'une auto-évaluation envoyée tous les deux ans aux élus, nous pouvons ajuster notre plan de formation. C'est d'ailleurs ce qui est prévu pour 2026, où la progression du parcours va changer pour une appropriation plus intuitive. Cette amélioration continue de notre programme est d'autant plus nécessaire que nous souhaitons renforcer le rôle du Conseil d'administration (CA), en particulier sa capacité collective de surveillance et de décision. La réflexion sur les modalités est en cours pour 2026.

Oui, être un élu Garance, c'est un vrai engagement et il faut savoir l'accompagner.

L'IMPLICATION TOUJOURS AU RENDEZ-VOUS !

Cette nouvelle gouvernance et l'arrivée d'autres administrateurs, assorties d'un renforcement des compétences, ont accru l'implication des élus. Résultat : les débats, en particulier au sein du CA, sont riches et durent souvent plus longtemps que prévu. *« Des séances doivent parfois s'étendre sur un jour et demi, si l'on souhaite traiter en profondeur les sujets stratégiques »,* souligne Chantal Garcin, Vice-Présidente de Garance. C'est aussi cela l'engagement.

AUX CÔTÉS DE LA DIRECTION OPÉRATIONNELLE

147 délégués titulaires et suppléants pour représenter 240 000 adhérents répartis en 12 sections de vote

Un CA de **24** administrateurs, élus parmi les délégués titulaires

5 comités, constitués d'élus et de membres de la direction opérationnelle, pour aider le CA à préparer les instances : audit, placements et gestion actif-passif, rémunération des dirigeants, relations extérieures, filiales





Nos élus en parlent…

Regards croisés de Lydie Bancarel et Jean-Claude Duchard, élus administrateurs en 2025

Pourquoi avoir eu envie de vous engager chez Garance ?

Lydie Bancarel : Avec un parcours professionnel entre gestion, RH et formation, je me retrouve dans les valeurs de Garance : proximité, responsabilité et utilité sociale.

Jean-Claude Duchard : Après des expériences dans des environnements très différents comme l'artisanat, la grande distribution ou l'industrie, j'ai aujourd'hui envie de m'inscrire dans une entité humaine, où il y a du sens.

En quoi votre rôle d'administrateur est-il important pour les adhérents ?

J.-C. D. : Les décisions prises au Conseil d'administration impactent directement les adhérents. En tant qu'ambassadeur de Garance sur le territoire, je suis à leur écoute. En siégeant au CA, j'agis directement dans leur intérêt.

L. B. : Être administratrice, c'est aussi une manière de garantir une gouvernance transparente et de veiller au juste équilibre entre performance et intérêts des adhérents.

Dans ce rôle clé, comment êtes-vous accompagné(e) ?

J.-C. D. : Outre les formations régulières au siège, les échanges entre les équipes opérationnelles et les administrateurs me permettent une maîtrise plus globale des attentes des adhérents, mais aussi des besoins en matière de gouvernance.

L. B. : Les formations, les échanges avec les équipes et les autres administrateurs… Oui, il y a différentes manières complémentaires de trouver un appui dans notre mission.

Le collaborateur, acteur de son développement

Culture entrepreneuriale oblige, notre ambition est d'apporter à nos collaborateurs les outils nécessaires à leur autonomie et essentiels pour continuer d'avancer collectivement.

Un point de départ pour porter cette ambition d'autonomie et d'énergie collective: la montée en compétences. En moyenne trois jours par an, 100 % des collaborateurs bénéficient de formations obligatoires, en e-learning ou présentiel, liées à leur métier et leur rôle respectifs. Au printemps 2025, une étape essentielle a été franchie avec la création de la Garance Académie, une expérience repensée et enrichie pour développer compétences et savoir-être (gestion des émotions, communication, posture managériale, etc.). Un nouveau levier pour construire une culture de l'apprentissage en continu. Des formats pluriels sont proposés afin d'encourager cette culture: e-learning, podcasts, Meet'Up, conférences d'experts, parcours de formation à la carte (Excel, animation de réunion, etc.)… Un « Challenge Garance Académie », un concours interne organisé par équipe de différents métiers, a même été lancé. Plus on se forme, plus on gagne de points. Trois campagnes ont eu lieu, en 2025, rassemblant 15 équipes. Dans le cadre de cette Académie, et pour nourrir toujours plus ce goût d'apprendre et d'évoluer, la Direction du Capital Humain a créé trois « communautés de passion ». Celles-ci complètent les quatre « communautés d'experts » reliées au plan stratégique, où se partagent connaissances techniques et savoir-faire sur la finance, l'IA, l'analyse de la data et le management. À l'écoute de nos collaborateurs, cette nouvelle initiative est venue d'un entretien de développement. Avec pour résultat, la naissance d'ateliers de théâtre, de yoga et d'écriture. Le pari ? Favoriser les compétences transversales (prise de parole, gestion du stress, rédaction…), tout en renforçant le collectif.

En six mois,

37 %

du collectif a déjà suivi au moins une action de développement non obligatoire

GARANCE ACADÉMIE

« J'ai beaucoup apprécié les exercices proposés par notre coach, ils étaient dynamiques, créatifs et ludiques. Nous avons pu passer de très bons moments de complicité avec le groupe et découvrir les talents de chacun dans l'improvisation. Les techniques de gestion du stress, l'élaboration d'un récit et le travail de la répartie sont indispensables pour gérer la parole au quotidien. »

Lucie Mercier,
collaboratrice ayant participé aux ateliers « Impro et prise de parole »

LE LAB POUR PENSER ENSEMBLE LE FUTUR AU TRAVAIL

Lancé en 2023, le Lab, initialement nommé « Future of work », se nourrit de la réflexion des collaborateurs et de rencontres avec des experts pour améliorer process et méthodes internes. Huit à dix volontaires travaillent ensemble sur un sujet ciblé. En 2025, ils ont repensé la gestion de l'allongement de la vie professionnelle et ses conséquences aussi bien pour les équipes que pour les clients. Comment travailler différemment si l'on est en poste jusqu'à 67 ans passés ? Que peut-on proposer à nos adhérents pour qu'ils anticipent mieux une vie professionnelle plus longue ? Autant de questions qui donnent ensuite lieu à un plan d'action, validé par le Comex.

Rencontrer, échanger, partager

2025 EN ÉVÉNEMENTS



JANVIER

CONVENTION COMMERCIALE

« Chacun s'engage, l'équipe gagne », c'est le slogan 2025 de notre convention commerciale annuelle. Un slogan qui reflète la vision Garance du collectif.

Pour inaugurer cette journée, notre Comex est revenu sur l'année 2024. Puis, Sébastien Rodriguez, notre Directeur du Réseau Commercial et Alexis Poirier, le Directeur du Centre de contact, ont continué avec les enjeux et les objectifs 2025. À la fin de la matinée, Fabien Pelous, star de l'équipe de France de rugby, a pris le relais. Pour évoquer la force du collectif. Après un moment de convivialité, les équipes ont ensuite participé à trois ateliers collaboratifs. Stratégie de prospection, contact avec une nouvelle cible, posture de conseil... La richesse des thèmes de ces séances était à la hauteur de notre ambition commerciale. Un plein d'énergie pour une année 2025 réussie !

FÉVRIER

PARTENARIAT NATUREL AVEC LA LIGUE DE BASKET

Sens du collectif, quête de la performance, proximité avec tous les Français… Autant de valeurs partagées avec le basket qui ont rapproché Garance et la ligue nationale de basket-ball (LNB). À l'origine de ce rapprochement ? Le succès, en 2024, d'un spot publicitaire inattendu et décalé mettant en scène Gilbert Montagné dans différents sports olympiques, dont le basket. En septembre 2025, Gilbert Montagné est revenu sur le terrain, cette fois-ci, dans une campagne pour Garance : « Visez juste pour votre épargne avec Garance ». Il y affronte trois basketteurs emblématiques évoluant dans des clubs français : Nadir Hifi (Paris Basketball), Vafessa Fofana (BCM Gravelines-Dunkerque), Nicolas Lang (Limoges CSP).

Afin d'officialiser ce partenariat avec la LNB, le 8 avril 2025, Garance a choisi l'Adidas Arena pour présenter, lors d'une conférence de presse, les grands axes de son nouveau plan stratégique.





MARS

LANCEMENT DU PLAN STRATÉGIQUE GARANCE 2028

Le 27 mars, la communauté garancienne s'est réunie au Pathé Wepler pour découvrir notre nouveau plan stratégique. Après un retour sur 2024, le Comex a présenté Garance 2028 et ses trois axes majeurs : optimiser la compétitivité et la rentabilité, faire de Garance un pôle d'attractivité et rendre l'épargne accessible. La matinée a ensuite été rythmée par les interventions du sociologue Arnaud Zegierman, cofondateur de Viavoice, de l'athlète paralympique Arnaud Assoumani et de Muriel Besson, notre Présidente. Après des ateliers autour du nouveau plan, la journée s'est conclue par un concert de Sherwood Band, un groupe made in Garance.

En bref, un événement où toute la puissance de notre collectif s'est encore exprimée.

JUIN

L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE OU LA VIE DÉMOCRATIQUE DE GARANCE

Ce rendez-vous annuel est un moment fort pour notre groupe mutualiste et ses élus. En ce 12 juin 2025, la direction de Garance a commencé par faire un point sur les avancées de l'année 2024 : le schéma de marque, la signature de nouveaux partenariats, le renforcement de notre proximité territoriale avec le centre de contact de Rouen, le succès de la 2e édition des Victoires by Garance. Après le vote de l'approbation des comptes annuels, l'événement a été marqué par le renouvellement partiel de notre Conseil d'administration : la réélection de Muriel Besson à la Présidence de Garance, avec, à ses côtés, Chantal Garcin comme Vice-Présidente et Virginia Gonnet comme Trésorière. Cette Assemblée générale a encore une fois montré la capacité des Garanciennes et des Garanciens à avancer ensemble pour développer notre groupe au service de nos adhérents.





GARANCE MORNING SHOW AVEC NOS PARTENAIRES

Comme chaque année, mardi 3 juin 2025 nous avons accueilli les partenaires et les filiales de notre groupe dans le Garance Morning Show. Le thème de la soirée – car il s'agit bien d'une soirée annuelle – « Sérieux sans se prendre au sérieux », qui traduit tout l'état d'esprit de notre groupe. À l'image des invités des talk-shows matinaux, les membres de notre Comex ont pris le micro pour présenter à l'assistance les résultats de l'année 2024, l'application de Cagn'Up et, bien sûr, les nouveautés à venir (Klemo).

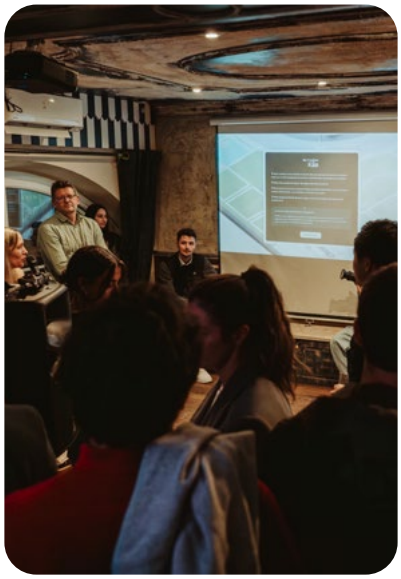
Une occasion précieuse d'échanger avec les acteurs de notre écosystème stratégique et de renforcer nos liens.

SEPTEMBRE

LE DUO GARANCE ET GERMEN AUX JOURNÉES DU COURTAGE

Pour la 2e année consécutive, Garance était présente les 16 et 17 septembre aux Journées du courtage, au Palais des Congrès de Paris. Une participation cohérente avec notre stratégie de partenariats. En effet, depuis 2021, nous renforçons toujours plus notre écosystème de distribution. Avec un levier majeur dans ce développement : proposer aux intermédiaires d'assurance, des offres correspondant aux besoins de leurs clients et des solutions digitales qui fluidifient le parcours de vente. Dans cet objectif, nous nous appuyons notamment sur notre digital factory, Germen, venue présenter son outil PolySème et ses fonctionnalités. Conçue pour accélérer la distribution des produits d'épargne, cette plateforme permet aux intermédiaires de lancer un parcours de souscription entièrement digital. Oui, pour devenir le partenaire incontournable des professionnels de l'assurance, le duo Germen-Garance est essentiel.





OCTOBRE

LANCEMENT DE KLEMO

Le 9 octobre, toute l'équipe de Klemo a organisé une soirée de lancement pour célébrer la sortie de son application.

À l'amphi, Florent Combes, actuel Directeur Général de Garance, à l'initiative de Klemo, et Yujie Deng, Lead Data Scientist & IA, sont venus présenter leur outil de conseil en placements financiers. Le public ? En majorité des jeunes. Prévenus grâce aux réseaux sociaux et par le bouche-à-oreille, et attirés par la possibilité d'un investissement à la portée de tous, ils étaient nombreux à ce rendez-vous aussi instructif que festif. Outre la présentation des fonctionnalités de Klemo et de sa valeur ajoutée, les participants ont joué à un quiz sur la culture financière, et ont pu échanger avec toute l'équipe autour d'un verre. Un succès à la hauteur de l'ambition de cette filiale de Garance.

À PARTIR DE SEPTEMBRE

EFFERVESCENCE AU GRAND LABO

Le 18 septembre, notre Garance Day a réuni, à la Maison de la Chimie à Paris, 250 participants, clients et Garanciennes et Garanciens, pour une journée inspirante et festive. Au rendez-vous : des ateliers collaboratifs pour une réflexion collective autour de notre programme « Dessine-moi Garance demain ».

Cette journée a donné lieu à deux hackathons.

La semaine du 3 novembre, cinq projets ont été travaillés avec les étudiants de l'Efrei et cinq autres dans les locaux de l'IIM avec des étudiants en marketing digital. Coachés par des Garanciennes et des Garanciens, ils ont réfléchi collectivement pour accélérer et concrétiser leur projet.



Faire durablement

Au-delà de l'investissement responsable et des produits orientés ESG, le durable, chez Garance, s'inscrit dans notre identité mutualiste et le temps long. Notre performance et celle de nos produits se construisent dans la durée pour redistribuer la valeur à nos adhérents et accompagner leurs projets. « Faire durablement », c'est aussi soutenir l'entrepreneuriat d'aujourd'hui et de demain, et, grâce à des équipes engagées, contribuer à un monde plus soutenable.

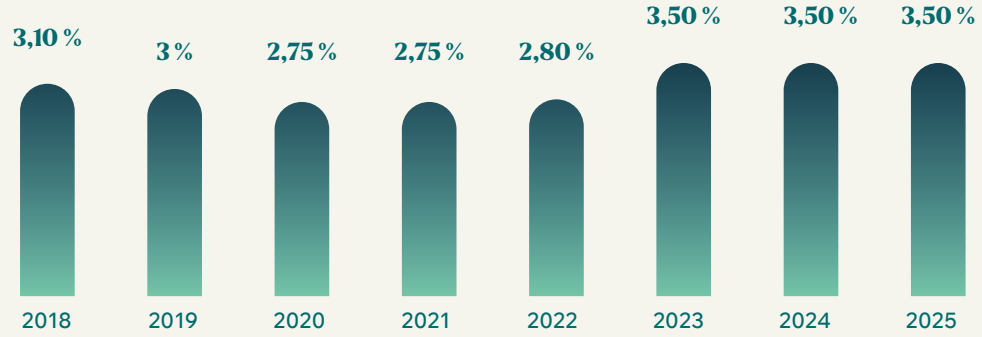


CHIFFRES CLÉS
PERFORMANCE DURABLE & RESPONSABLE 2025

Performance cumulée sur huit années du fonds en euros de Garance Épargne, net de frais de gestion et hors prélèvements sociaux et fiscaux

Fonds euros de l'assurance-vie Garance Épargne

+27,78 %



29 %

des encours en gestion pilotée le sont via l'orientation ESG

20 M€

pour un investissement responsable dans le fonds A+ Génération 4, qui finance la construction de résidences seniors

3 M€

investis sur un total de 8 M, dans le fonds InvESS't NA orienté économie sociale et solidaire (ESS)

Mécénat by Garance :

63,5 K€
alloués aux appels à projets

39 K€
alloués aux Bourses d'Excellence

Une vision durable et globale de la performance

Rentabilité dans la durée, investissements ESG et liberté de choix laissée aux adhérents de donner du sens à leur épargne… C'est tout cela notre vision d'une performance durable.



INDEP'AM ET L'INVESTISSEMENT RESPONSABLE

Notre groupe délègue la gestion de ses actifs en titres cotés à Indep'AM, dont l'engagement en matière d'investissement responsable reflète pleinement les orientations de Garance. Signataire des PRI, Indep'AM gère notamment des fonds à vocation ISR ou solidaire, tels Indep Action ISR Bas Carbone et Garance Équilibre et Solidaire.

(1) Définitions des labels :
- Greenfin : créé par le ministère, le label garantit la qualité verte des fonds d'investissement et s'adresse aux acteurs financiers qui agissent au service du bien commun grâce à des pratiques transparentes et durables.
- ISR : créé en 2016, il est un label d'État qui vous permet d'investir dans des supports d'épargne qui intègrent dans leur gestion des principes environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG).

PENSER À LONG TERME ET LAISSER LE CHOIX AU CLIENT

Maîtrise des risques et optimisation de la performance orientent notre stratégie. Guidé par notre ADN mutualiste, notre objectif reste le même depuis la création de Garance : redistribuer la valeur à nos adhérents grâce à une performance inscrite dans le temps long. Et, de fait, avec une performance nette de 4,5 % pour le fonds en euros du PER Garance Vivacité et de 3,5 % pour le fonds en euros de son assurance-vie, les produits Garance se placent encore, en 2025 sur le podium du marché. Pour accompagner nos clients dans la durée, nous leur proposons une gamme de solutions d'épargne diversifiée, associant supports en euros et unités de compte, dans le cadre de l'assurance-vie comme du PER.

Les unités de compte répondent à une logique différente de celle des supports en euros : le capital investi n'est pas garanti et peut fluctuer à la hausse comme à la baisse. Elles peuvent toutefois offrir, à moyen ou long terme, des perspectives de rendement plus élevées, en contrepartie d'une prise de risque. L'essentiel est que chaque épargnant puisse choisir l'allocation la plus adaptée à son profil, à ses objectifs et à son horizon de placement.

Cette liberté de choix se retrouve dans la diversité des supports proposés. L'adhérent peut orienter son épargne vers différents types de fonds : actions, obligations d'État, entreprises, ou encore supports répondant à des thématiques ciblées, comme l'économie circulaire, ou bénéficiant de labels tels que Greenfin ou ISR[1].

Certains de nos clients souhaitent également donner davantage de sens à leur épargne. Cette attente peut s'exprimer à travers la gestion pilotée ESG, qui intègre des supports en unités de compte prenant en compte des critères environnementaux et sociaux.

29 %

des encours en gestion pilotée le sont via l'orientation ESG



« Au sein des jeunes générations, et c'est documenté, la quête de sens existe et elle est majoritaire. En outre, si l'on considère le point de vue purement financier, aujourd'hui investir dans des transports ou des infrastructures bas carbone, c'est un pari sur l'avenir qui a toutes les chances d'être gagnant. En Europe, nous avons tout intérêt à investir dans des infrastructures qui vont sans doute prendre toutes les parts de marché demain et nous permettre d'être plus indépendants. Chez Green-Got, c'est notre conviction. »

Maud Caillaux,
Cofondatrice de Green-Got

ZOOM SUR NOTRE POLITIQUE D'INVESTISSEMENT

De façon générale, dans l'analyse des fonds de son portefeuille, notre groupe privilégie l'association des critères financiers et extra-financiers. Nous accordons alors une attention particulière à l'environnemental, notamment à la réduction de l'empreinte carbone des entreprises, tout en évaluant aussi les dimensions sociales et de gouvernance. L'ensemble de ces critères contribue à notre performance dans la durée. Une performance pilotée par Indep'AM, notre filiale de gestion d'actifs.

En 2025, nous sommes allés encore plus loin : avec 3 millions d'euros investis sur un total de 9 millions, nous sommes le partenaire fondateur du fonds régional InvESS't NA géré par Go Capital et situé en Nouvelle-Aquitaine. Ses cibles de financement ? Diverses, mais toujours liées à l'économie sociale et solidaire (ESS) : les acteurs locaux de la mobilité durable, des coopératives viticoles en biodynamie, des associations de réinsertion sociale…

UN ENGAGEMENT RENFORCÉ POUR LA DURABILITÉ

Un nouveau partenariat, en 2025, entre notre groupe et Green-Got souligne notre volonté continue de nous engager pour la durabilité. En effet, cet acteur de la finance durable a choisi Garance comme assureur de son PER responsable. Deux visions complémentaires se rencontrent alors : celle d'un acteur historique de l'épargne et celle d'une nouvelle génération de la finance engagée. Résultat : les clients Green-Got peuvent à la fois préparer leur retraite et contribuer à un avenir plus durable.



RÉCOMPENSER LES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE AVEC LE CAGNOTTAGE

Grâce à son partenariat avec Reevolt, Garance encourage des pratiques plus responsables. Ce partenaire permet à chacun de connecter son compteur Linky à l'appli Reevolt. Il suit ainsi sa consommation d'électricité en temps réel et peut s'engager dans une voie vertueuse d'économies d'énergie. Pour les structures professionnelles, elle donne l'opportunité de mobiliser les collaborateurs autour d'un projet commun : les écogestes du quotidien pour réduire, chacun à son échelle, la consommation d'énergie de l'entreprise.

REGARDS CROISÉS





Guillaume Derrien, Responsable des Investissements chez Garance, et Rodolphe Bocquet, Codirigeant de Klemo

Dans le contexte actuel qualifié de polycrise, pourquoi est-il important d'intégrer des critères extra-financiers dans vos décisions d'investissement ?

Rodolphe Bocquet : Aujourd'hui, la réalité socio-économique et politique met en retrait les enjeux de durabilité, et c'est problématique. En effet, la modification du climat et des écosystèmes remet en question la capacité des sociétés humaines à se développer. Avant d'investir, considérer les indicateurs de durabilité permet donc d'éviter certains risques.

Guillaume Derrien : Oui, nous regardons de nombreux critères extra-financiers. À titre d'exemple, la façon dont les salariés sont traités par une entreprise est l'un de ces indicateurs. Si une structure exploite ses collaborateurs, à terme, c'est de toute façon un risque pour sa santé financière.

« Deux tiers des épargnants déclarent avoir des préférences pour la durabilité. »

Rodolphe Bocquet,
Codirigeant de Klemo

Et pour l'épargne des clients, pourquoi est-il important pour vous de leur laisser le choix ? Tous les produits pourraient être orientés ESG…

G. D. : Actuellement, les fonds orientés ESG ne performent pas plus que les autres. La raison est simple : les secteurs qui font des profits records sont ceux des énergies fossiles, de l'exploitation des mines, etc., notamment depuis le début de la guerre en Ukraine et, plus encore, avec la crise au Moyen-Orient.

R. B. : Dans ce contexte, ce n'est pas toujours facile pour le client d'aligner la performance financière de son investissement et le souhait de protéger le monde dans lequel nous vivons. Il n'y a pas encore de solution miracle. Il faut donc laisser le choix au client.

Et justement, en particulier dans une gestion pilotée, comment le client fait-il pour choisir, par exemple, des unités de compte plus orientées ESG ?

G. D. : Les directives européennes MIF2 et DDA imposent à juste titre d'informer les clients sur les types d'investissement, et, via un questionnaire, de comprendre leurs attentes, notamment en matière de durabilité. Chez Garance, nous sommes allés plus loin : notre questionnaire traduit les termes de la réglementation de façon pédagogique, pour que le futur épargnant saisisse bien les enjeux. En fonction des réponses, Garance propose des degrés d'investissement ESG. Cela peut aller jusqu'à une gestion pilotée entièrement ESG.

R. B. : Oui, et ce travail de pédagogie est absolument essentiel. En effet, dans le rapport de l'AMF de novembre 2025, deux tiers des épargnants déclarent avoir des préférences pour la durabilité. Or, d'après les réponses au questionnaire habituellement distribué par les établissements financiers et souvent complexes pour un non-initié, 90 % des personnes disent ne pas avoir de préférence pour l'ESG. C'est contre-intuitif.

Et comment le client sait-il « où va son argent » ? Quelle est la démarche de Garance en termes de transparence ?

G.D. : Nous publions chaque année un rapport « ESG-climat », où sont décrits nos investissements et les critères qui nous ont poussés à sélectionner les entreprises en portefeuille.

R. B. : J'ajouterai que notre travail de transparence se fait aussi en amont, justement avec notre questionnaire de « préférence ESG » destiné aux épargnants. La transparence, c'est aussi la vulgarisation pour permettre aux gens d'investir en connaissance de cause. C'est tout à fait cohérent avec la démarche générale d'accessibilité de Garance.

Un engagement collectif pour une RSE au quotidien

Chez Garance, l'engagement responsable s'inscrit pleinement dans notre identité mutualiste. Convaincus qu'une entreprise doit avoir un impact positif sur son environnement, nous plaçons la responsabilité sociale, sociétale et environnementale au cœur de notre stratégie. Cette démarche s'appuie sur l'écoute de nos parties prenantes et se traduit concrètement dans l'ensemble de nos activités.



Trois questions à Candide Rossato,

Directrice de l'Impact

Quels sont les fondamentaux de la politique RSE de Garance ?

La politique RSE de Garance traduit une ambition claire : laisser une empreinte unique et durable. Elle s'incarne dans des engagements concrets, au service de nos adhérents, de nos collaborateurs et, plus largement, de la société. Elle se structure autour de trois axes d'engagement : « Un monde plus soutenable », qui recouvre nos actions en matière de gestion des ressources, de climat et d'investissements responsables ; « Nos équipes au quotidien », centré sur la qualité de vie au travail, la diversité et la rémunération ; et « Les projets de nos clients », qui vise à accompagner leurs projets à travers des offres responsables, accessibles et transparentes.

Pouvez-vous nous en dire plus sur les éléments différenciants de votre politique RSE ?

Ce qui distingue notre approche, c'est avant tout la place centrale accordée à la création et au partage de valeur. Cette logique est transversale à l'ensemble de notre politique RSE.

Chez Garance, comment les collaborateurs sont-ils sensibilisés à la RSE ?

La sensibilisation des collaborateurs à la RSE s'appuie sur plusieurs dispositifs complémentaires. Un module e-learning dédié permet à chacun de s'approprier notre feuille de route et de mieux comprendre nos engagements. La RSE est également intégrée au parcours d'accueil des nouveaux collaborateurs, avec une présentation de la stratégie et des priorités du Groupe. En parallèle, des outils de communication interne, comme les dashboards trimestriels publiés sur l'intranet « Garancity », permettent de suivre nos avancées et de mettre en lumière des actions concrètes. Enfin, le label interne « Impact by Garance » valorise les initiatives qui contribuent à notre démarche RSE. L'ensemble de ces dispositifs vise à ancrer durablement la RSE dans le quotidien des équipes et à encourager leur mobilisation.

20 M€

pour un investissement responsable dans le fonds A+ Génération 4, qui finance la construction de résidences séniors

L'INCLUSION, UN ENGAGEMENT CONTINU ET RENOUVELÉ

Le 12 mars 2025, Garance a renouvelé son accord d'entreprise en faveur de l'inclusion, de la diversité et de la qualité de vie au travail. Cet accord prévoit un ensemble de mesures concrètes visant à accompagner les collaborateurs, notamment en situation de handicap, à travers des dispositifs adaptés : aides financières, jours de congés supplémentaires rémunérés, ou encore aménagements de postes.

Dans le prolongement de cet engagement, Garance développe des partenariats avec des Établissements et services d'aide par le travail (ESAT), notamment à l'occasion d'événements internes tels que les journées d'intégration. L'entreprise s'appuie également sur des acteurs de l'économie sociale et solidaire, à l'image de l'Imprimerie Solidaire, dont les équipes réalisent régulièrement des supports pour Garance.

LES VICTOIRES BY GARANCE

Révéler les entrepreneurs qui osent

Depuis leur lancement en 2023, Les Victoires by Garance s'inscrivent dans la continuité de l'engagement du groupe en faveur des entrepreneurs et de l'innovation. Cette initiative illustre la volonté de Garance de soutenir concrètement le développement de projets à impact et de contribuer à l'économie de demain.



« Il était important pour moi de pouvoir participer à ce nouveau prix. C'est toujours agréable de se sentir impliqué. Il peut être frustrant d'avoir un coup de cœur pour un projet et de voir qu'il ne parvient pas en haut des classements. Ce prix est une opportunité supplémentaire. »

Fabrice Climence,
élu ayant participé au Prix du public

UNE INITIATIVE AU SERVICE DE L'ACCÉLÉRATION ENTREPRENEURIALE

Créé par des entrepreneurs pour des entrepreneurs, Garance porte une attention particulière à l'accompagnement des porteurs de projets à chaque étape de leur développement. Dans cette logique, Les Victoires by Garance ont été conçues comme un levier d'accélération, en apportant un soutien ciblé au moment clé de croissance des entreprises.

« Les Victoires by Garance sont nées d'une évidence : les entrepreneurs ont besoin, au bon moment, d'un soutien concret pour aller plus loin », souligne Sophie Létang, Secrétaire Générale de Garance. Chaque édition distingue trois lauréats à travers des dotations financières significatives : 50 000 euros pour le Grand Prix, 30 000 euros pour le Prix Coup de cœur du jury et 15 000 euros pour le Prix du public. Au-delà de cet appui financier, le dispositif repose sur un accompagnement global mobilisant des partenaires de référence : mentorat, conseil stratégique et juridique, mise en relation et visibilité au sein de l'écosystème entrepreneurial. Plusieurs parcours illustrent l'impact du programme. Lauréat du Grand Prix en 2024, Athana, fondé par Thaddée Caron, a depuis poursuivi son développement, en accédant à de nouveaux financements, notamment à l'occasion de l'émission « Qui veut être mon associé ? », en 2026. De son côté, la start-up Reevolt, candidate lors d'une précédente édition, a bénéficié d'un accompagnement renforcé, aboutissant à une entrée de Garance à son capital.

ANIMER UN ÉCOSYSTÈME PLURIEL ET ENGAGÉ

Au-delà du soutien apporté aux lauréats, Les Victoires by Garance participent à la structuration d'un écosystème entrepreneurial, en facilitant les relations entre entrepreneurs, experts et partenaires, et en contribuant à l'émergence d'opportunités de développement.



« Quand j'ai participé à la première édition des Victoires by Garance en tant que candidat, nous avions conçu un prototype d'exosquelette fonctionnel. Pour continuer d'avancer, nous avions besoin d'un nouveau financement. La victoire nous a offert, en plus des connexions de Garance, une vraie mise en lumière. En 2024, j'étais membre du jury, et je me suis rendu compte à quel point le niveau des candidats augmentait chaque année. La dynamique s'amplifie, c'est inspirant… »

Mathieu Merian,
CEO et fondateur de Somanity



Le jury, renouvelé à chaque édition, est composé de personnalités reconnues pour leur expertise et leur expérience entrepreneuriale. Cette dynamique se traduit également dans la diversité des projets accompagnés. Lors de l'édition 2025, plusieurs initiatives à fort impact ont été distinguées, notamment dans les domaines de la mobilité, de la santé et de l'économie circulaire :

- **AtmosGear** (Grand Prix), pour son système de propulsion électrique hybride ;
- **DNTech** (Prix Coup de cœur du jury), pour ses solutions de détection de bactéries alimentaires ;
- **40Watts** (Prix du Public), spécialisé dans le reconditionnement de batteries de vélos électriques.

Depuis 2023, plus de 400 candidatures ont été enregistrées, confirmant l'attractivité et la crédibilité croissantes du dispositif.

Les Victoires by Garance s'affirment ainsi comme un cadre structurant, au service de l'émergence de projets innovants, utiles et durables.

AU FIL DES ANS : UNE STRUCTURATION, UNE ÉVOLUTION

Depuis leur lancement, Les Victoires by Garance ont évolué, afin de s'adapter à leur montée en puissance et aux attentes de l'écosystème. Parmi ces évolutions, la création du Prix du public, dès la deuxième édition, a marqué une étape importante, en permettant d'associer plus largement les parties prenantes et de renforcer la dimension collective de l'initiative.

Dans le même temps, l'organisation du dispositif s'est progressivement structurée, avec une mobilisation élargie des équipes et des expertises internes dans les différentes phases de sélection des dossiers de candidature.



« Bien orchestrées, Les Victoires by Garance permettent d'avoir une idée précise de ce qu'imaginent les start-up. Les concepts présentés sont souvent innovants, parfois même décalés. C'est toujours intéressant d'assister à ce type d'événement. »

Georges Boduroglou,
Président de Caprele,
a assisté dans le public à l'édition 2025 des Victoires

MÉCÉNAT BY GARANCE

Engagé pour l'audace d'entreprendre

Fidèle à son ancrage entrepreneurial, Mécénat by Garance, fonds de dotation du groupe Garance, agit au service de l'intérêt général, en finançant des initiatives dédiées aux entrepreneurs, actuels et futurs. Depuis 2020, le fonds finance des actions en faveur de l'économie des territoires, en soutenant des initiatives à impact social au sein de l'écosystème entrepreneurial. Créé dans la continuité de l'engagement historique du groupe Garance, son engagement repose sur des priorités clairement affirmées : mise en œuvre d'actions et/ou projets qui ont un impact positif, transmission des savoir-faire, renforcement des liens intergénérationnels, valorisation des métiers à tout âge.

63,5 K€
alloués aux appels à projets

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE : LE PROGRAMME AU CŒUR DU DÉVELOPPEMENT DU FONDS

Un tournant a été franchi, en 2023, avec le lancement du programme « L'audace d'entreprendre », qui a contribué à accélérer le développement du fonds et à renforcer sa visibilité. Ce programme repose sur deux dispositifs : un appel à projets et un programme de Bourses d'Excellence. Dans les deux cas, les candidatures sont annuelles et la sélection est assurée par le Conseil d'administration de Mécénat by Garance. Au fil des exercices, cette dynamique s'est traduite par une progression du nombre de candidatures, tant pour les appels à projets que pour les Bourses d'Excellence ainsi que par un renforcement de l'attractivité du fonds auprès des acteurs de l'intérêt général.

MOBILISATION DES COLLABORATEURS

Les collaborateurs de Garance participent activement au rayonnement du fonds, à travers des actions de promotion et leur implication dans des initiatives de terrain. En juin 2025, dans le cadre d'un soutien financier de Mécénat by Garance à l'École de la 2e chance, des collaborateurs volontaires ont pris part à un jury évaluant des projets entrepreneuriaux portés par des jeunes en réinsertion. Cette mobilisation illustre la mise en œuvre concrète des engagements du groupe.



PERSPECTIVES

Dans une volonté de renforcer et de structurer son engagement en faveur de l'impact social et entrepreneurial, Mécénat by Garance fera évoluer, à compter de 2026, son programme « L'Audace d'entreprendre », qui devient « Entreprendre pour l'Impact ».
Cette évolution vise à adapter le programme aux besoins des bénéficiaires et à amplifier son efficacité, tout en conservant son ambition fondatrice : soutenir celles et ceux qui entreprennent au service de l'intérêt général et de la transformation positive de la société.
Le programme des Bourses d'Excellence est maintenu et renforcé, notamment grâce à l'élargissement des profils éligibles, désormais ouvert aux futurs ingénieurs et doctorants.
« Entreprendre pour l'Impact » intégrera également un nouveau module de soutien aux organismes d'intérêt général avec à la clé des financements pouvant aller jusqu'à trois ans.

39 K€
alloués aux Bourses d'Excellence

DEUX DISPOSITIFS COMPLÉMENTAIRES AU SERVICE D'UN MÊME ENGAGEMENT

Les Bourses d'Excellence
À travers les Bourses d'Excellence, Mécénat by Garance intervient dès les premières étapes des parcours professionnels qui s'adressent aux étudiants/apprentis futurs entrepreneurs, afin de les accompagner dans leur formation ou le lancement de leur activité.
Chaque lauréat bénéficie d'une aide financière, facilitant les premières étapes de son parcours dans des secteurs variés, comme l'artisanat, le commerce ou autres professions indépendantes.

En 2025, neuf lauréats ont été distingués, parmi lesquels :
• **Keti Irubetagoyena,** pour **« Adapt' & bois »**, un projet de menuiserie solidaire dédié à la conception de mobilier adapté aux personnes en situation de handicap ;

• **Victor Cunat,** porteur d'un projet de restaurant gastronomique valorisant les produits locaux.

Ces initiatives traduisent une ambition commune : entreprendre avec un impact social et territorial.

Les appels à projets
Mécénat by Garance soutient financièrement des organismes porteurs de projets d'intérêt général, contribuant au développement de l'économie des territoires.
En 2025, deux thématiques ont été mises à l'honneur : la santé mentale au travail et l'égalité entre les femmes et les hommes.

Parmi les projets retenus :
• **Nightline,** avec la Fresque de la santé mentale ;
• **Apportéed'elles,** pour son programme d'accompagnement de femmes en situation de fragilité ;
• **Ronaplia,** pour son initiative de recherche-action dédiée à la santé mentale des dirigeants de l'économie sociale et solidaire.

Au total, dix projets ont été soutenus, pour un montant global de 63500 euros.

Découvrez nos résultats financiers 2025



Flashez le QR code pour accéder à notre Rapport financier 2025

Depuis près de quarante ans, Garance innove pour démocratiser l'accès à l'épargne. Derrière cette ambition, un collectif engagé, à taille humaine, toujours à l'écoute de ses adhérents. Merci à toutes celles et ceux qui ont contribué à notre Rapport annuel intégré 2025 : Belaïd Afroukh, Lydie Bancarel, Charles Besnard, Muriel Besson, Rodolphe Bocquet, Georges Boduroglou, Jean-François Bonneville, Maud Caillaux, Fabrice Climence, Florent Combes, Valérian Christner, Anthony Courbet, Anne Darrigade, Yujie Deng, Guillaume Derrien, Jean-Claude Duchard, Chantal Garcin, Christel Gauducheau, Angélique Haan, Frédéric Lagier, Sophie Létang, Marion Lopes, Gaëtan Lubala, Mathieu Merian, Grégoire de Montaigu, Marie-Pascale Peretti, Alexis Poirier, Candide Rossato, Pierre-Olivier Salomez. Nous remercions également Rémy Oudghiri et Alexandre Pengloan pour leur éclairage et leur participation à ce rapport.

Garance, 51, rue de Châteaudun, 75442 Paris cedex 09. Conception création : Image & Stratégie. Directeur de la publication : Florent Combes. Crédits photos : Garance, Getty Images (pp. 1, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 22, 23, 25, 27, 28, 31, 34, 44, 46, 47, 53), Méline Lancrerot (pp. 3, 4), iStock (p. 18), Aurore Fouchez (pp. 21, 24, 32, 39, 42, 49, 50), pexels (p. 29), Lora Barra (p. 51).

Garance

garance.com