

6ème Baromètre : Les épargnants et l'Investissement Climat

Résultats et Enseignements – Juin 2025



INSIGHT AM

Targeting studies & Marketing strategies

Sommaire.



INSIGHT AM

Targeting studies & Marketing strategies

01

Chiffres clefs et Enseignements

PAGE 3

02

Résultats détaillés de l'enquête OpinionWay

PAGE 11

03

Paroles de Banquiers Privés

PAGE 38

04

Méthodologie

PAGE 62

CPRam

L'avenir est notre présent

Chiffres Clefs et Enseignements.



INSIGHT AM

targeting studies & Marketing strategies





LES CHIFFRES À RETENIR

LE CLIMAT SE JOUE DES VENTS CONTRAIRES

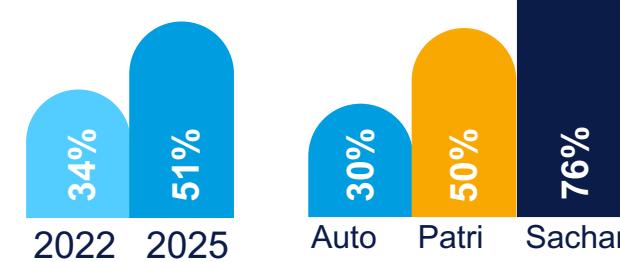


Taux de détention
IR (N-1 : 44%) et Climat



Taux de souscription
Climat (N-1 IR : 18%) et
primo-souscripteurs
Climat (N-1 IR : 7%)

L'INVESTISSEMENT COMMENCE PAR LA PRISE DE CONSCIENCE



Critère de sélection :
“Uniquement la performance financière”

L'ÉDUCATION DES ÉPARGNANTS CONSTITUE L'ENJEU



Manque de connaissance :
frein principal à
l'investissement



Connaissance
principes IR



80% des primo-souscripteurs Climat déclarent qu'ils ont été conseillés.



85% des primo-souscripteurs Climat considèrent que les événements climatiques ont un impact sur leurs placements (45% pour les épargnantes)

DES INVESTISSEURS AVISÉS, BÂTISSANT DÈS AUJOURD'HUI L'ÉCONOMIE DE DEMAIN



49% des primo-souscripteurs Climat privilégient les activités vertes (énergies renouvelables) à la lutte contre réchauffement (31%)



57% des épargnantes favorables à l'exclusion de certains secteurs (81% pour les primo souscripteurs)



LE CLIMAT SE JOUE DES VENTS CONTRAIRES

L'investissement responsable (IR) et les produits liés au climat continuent de jouer un rôle central dans les choix financiers des épargnants. Malgré une légère baisse du taux de détention des produits IR (**41 % contre 44 % en N-1**), ces produits restent attractifs et leur adoption demeure significative. Le climat s'impose comme une composante majeure de l'investissement durable, avec un taux de détention des produits climatiques (**37 %**) qui se rapproche de celui des produits IR. Cette tendance souligne une prise de conscience croissante des enjeux environnementaux dans les décisions financières des épargnants.

Concernant les nouvelles souscriptions, bien que le taux de souscription de **17 %** en 2025 semble modeste, il reste comparable à celui de N-1 pour les produits IR (18 %). Un signe encourageant est la progression des primo-souscripteurs : leur part passe de 7 % en 2024 à **9 %** en 2025, ce qui témoigne d'un élargissement de l'intérêt pour ces placements auprès d'un public renouvelé. Les climatosceptiques demeurent minoritaires, représentant 20 % des épargnants. Cependant, la dynamique globale d'investissement dans les produits durables montre que les réticences restent marginales.

Enfin, parmi les détenteurs de produits Climat, seuls **11 %** déclarent ne pas vouloir investir davantage ou renforcer leurs positions, contre 51 % pour les non-détenteurs de fonds investissement Responsable. Cela souligne un engagement fort des investisseurs déjà impliqués, ainsi qu'une possible inertie à convaincre les non-initiés.

En somme, ces chiffres révèlent une relative stabilité du marché des investissements durables, une sensibilisation accrue aux enjeux climatiques, et une volonté affirmée des épargnants engagés à poursuivre leurs efforts. L'avenir de ces produits semble donc prometteur, à condition de renforcer la pédagogie et l'accessibilité pour les primo-investisseurs et les plus jeunes générations.



L'INVESTISSEMENT COMMENCE PAR LA PRISE DE CONSCIENCE (1/2)

L'investissement sur les produits liés au climat demeure contrasté selon les profils d'épargnants. La connaissance joue un rôle clé dans la prise de décision : seuls **30 %** des épargnants « autonomes » investissent dans les produits climatiques, contre **50 %** des épargnants « patrimoniaux » et **76 %** des épargnants « Sachants IR ». Ce constat met en évidence l'importance de l'information et de l'accompagnement dans l'orientation des choix financiers.

La performance financière est un facteur déterminant en 2025, bien plus qu'il ne l'était auparavant. En effet, **51 %** des épargnants recherchent exclusivement la rentabilité, contre seulement **34 %** il y a quatre ans. Cette tendance est encore plus marquée chez les épargnants « autonomes » (55 %), soulignant une préférence nette pour les gains immédiats plutôt que pour des critères extra-financiers comme l'impact environnemental. Cependant, une part importante des épargnants n'a pas encore conscience de leur capacité à agir via leurs placements : **45 %** d'entre eux estiment que les événements climatiques n'ont aucun impact sur leurs choix d'investissement. À l'inverse, les primo-souscripteurs de produits « Climat » adoptent une posture plus engagée : **85 %** d'entre eux établissent un lien direct entre la crise climatique et leurs décisions financières, démontrant une sensibilisation accrue chez les nouveaux entrants.



L'INVESTISSEMENT COMMENCE PAR LA PRISE DE CONSCIENCE (2/2)

Enfin, les détenteurs et souscripteurs de fonds « Climat » montrent une approche équilibrée des critères financiers et extra-financiers : une majorité considère ces deux dimensions comme d'égale importance, contrairement à la moyenne des épargnants (42 %). Cela reflète une évolution vers un investissement plus responsable et conscient des enjeux globaux.

En somme, bien que l'attachement à la performance financière reste fort, la prise de conscience autour du rôle de l'investissement dans la transition climatique progresse, notamment chez les primo-souscripteurs. L'enjeu pour l'avenir sera de renforcer l'éducation financière et de démontrer que rentabilité et impact environnemental peuvent être conciliés.



L'ÉDUCATION DES ÉPARGNANTS CONSTITUE L'ENJEU (1/2)

L'investissement dans les produits climatiques est entravé par un déficit de connaissance chez les épargnants. La moitié d'entre eux (**50 %**) considèrent que leur manque d'information constitue le principal frein à l'investissement, une tendance encore plus marquée chez les moins de 35 ans (**54 %**). De plus, 37 % des épargnants n'ont jamais entendu parler des produits « Climat », soulignant un besoin accru de sensibilisation et de pédagogie.

Malgré cela, les détenteurs de fonds climatiques sont majoritairement des sachants IR (71 %), ce qui confirme que l'investissement responsable demeure un levier essentiel d'engagement.

Toutefois, le nombre d'épargnants déclarant avoir une connaissance des principes de l'investissement responsable est en nette baisse (**28 % en 2025 contre 41 % en N-1**), ce qui peut refléter un manque d'accompagnement ou une complexité perçue des produits financiers durables.

Dans ce contexte, les conseillers jouent un rôle déterminant dans l'éducation financière des investisseurs. **80 %** des primo-souscripteurs des fonds climatiques indiquent avoir été guidés dans leur démarche, ce qui démontre l'importance de l'accompagnement pour convertir l'intérêt en action.

Cependant, la transparence des fonds climatiques reste un enjeu crucial. **52 %** des sachants IR expriment des doutes sur l'impact réel de ces investissements, ce qui met en lumière un besoin de clarification de la part des fournisseurs de produits et des organismes de normalisation. Sans une communication claire et accessible, l'adhésion des épargnants pourrait stagner malgré une volonté initiale d'engagement.



L'ÉDUCATION DES ÉPARGNANTS CONSTITUE L'ENJEU (2/2)

Enfin, les labels de durabilité jouent un rôle d'orientation mais restent insuffisants. Si **79%** des primo-souscripteurs Climat déclarent que le label les incite à investir, seuls **9 %** d'entre eux considèrent qu'il est discriminant dans leur choix, ce qui montre que la certification ne suffit pas à orienter pleinement les décisions d'investissement. Des efforts supplémentaires sont nécessaires pour garantir que les labels apportent une réelle valeur ajoutée et ne soient pas perçus comme de simples outils marketing.

L'investissement climatique souffre encore d'un manque d'information et de clarté, freinant l'adhésion des épargnants. La formation, la transparence et un accompagnement plus structuré sont des leviers essentiels pour renforcer la confiance et l'engagement envers ces produits. La mobilisation des conseillers financiers et des acteurs du secteur est donc déterminante pour assurer une adoption durable des placements responsables.



DES INVESTISSEURS AVISÉS, BÂTISSANT DÈS AUJOURD'HUI L'ÉCONOMIE DE DEMAIN

Les activités vertes, telles que les énergies renouvelables, l'efficacité énergétique et la gestion des déchets, captent l'attention des épargnants grâce à leur aspect tangible et leur orientation vers l'avenir. Cette préférence est particulièrement marquée chez les primo-souscripteurs (49 %), tandis que 31 % privilégiennent les fonds axés sur la lutte contre le réchauffement climatique via la réduction des émissions mondiales de gaz à effet de serre. Ce contraste souligne une approche pragmatique de l'investissement durable, où l'impact direct et visible semble prévaloir sur des stratégies plus globales.

Par ailleurs, les fonds investis en actions cotées restent prédominants auprès des investisseurs (34 %), mais une alternative solide émerge : les fonds investis sur les infrastructures (titres non cotés), qui séduisent désormais 29 % des épargnants. Cette évolution traduit une diversification des stratégies d'investissement, avec une volonté croissante de soutenir des projets concrets et à long terme.

La demande de transparence et de clarté des fonds est également un enjeu majeur. 57% des épargnants souhaitent une meilleure lisibilité des investissements, notamment via l'exclusion de certains secteurs.

Cette exigence est encore plus marquée chez les primo-souscripteurs climat (81 % favorables à l'exclusion), qui vont au-delà des énergies fossiles (53 %) pour réclamer également l'éviction des entreprises du numérique (48 %). Ce positionnement reflète une volonté de cohérence et d'alignement entre les valeurs environnementales et les choix financiers.

L'investissement responsable évolue vers une approche plus concrète et sélective. Les épargnants privilégiennent les activités vertes aux impacts visibles, diversifient leurs placements vers les infrastructures et exigent une transparence accrue des fonds. Ces tendances montrent une maturité croissante du marché et une volonté affirmée de concilier performance financière et engagement durable.

CPRam

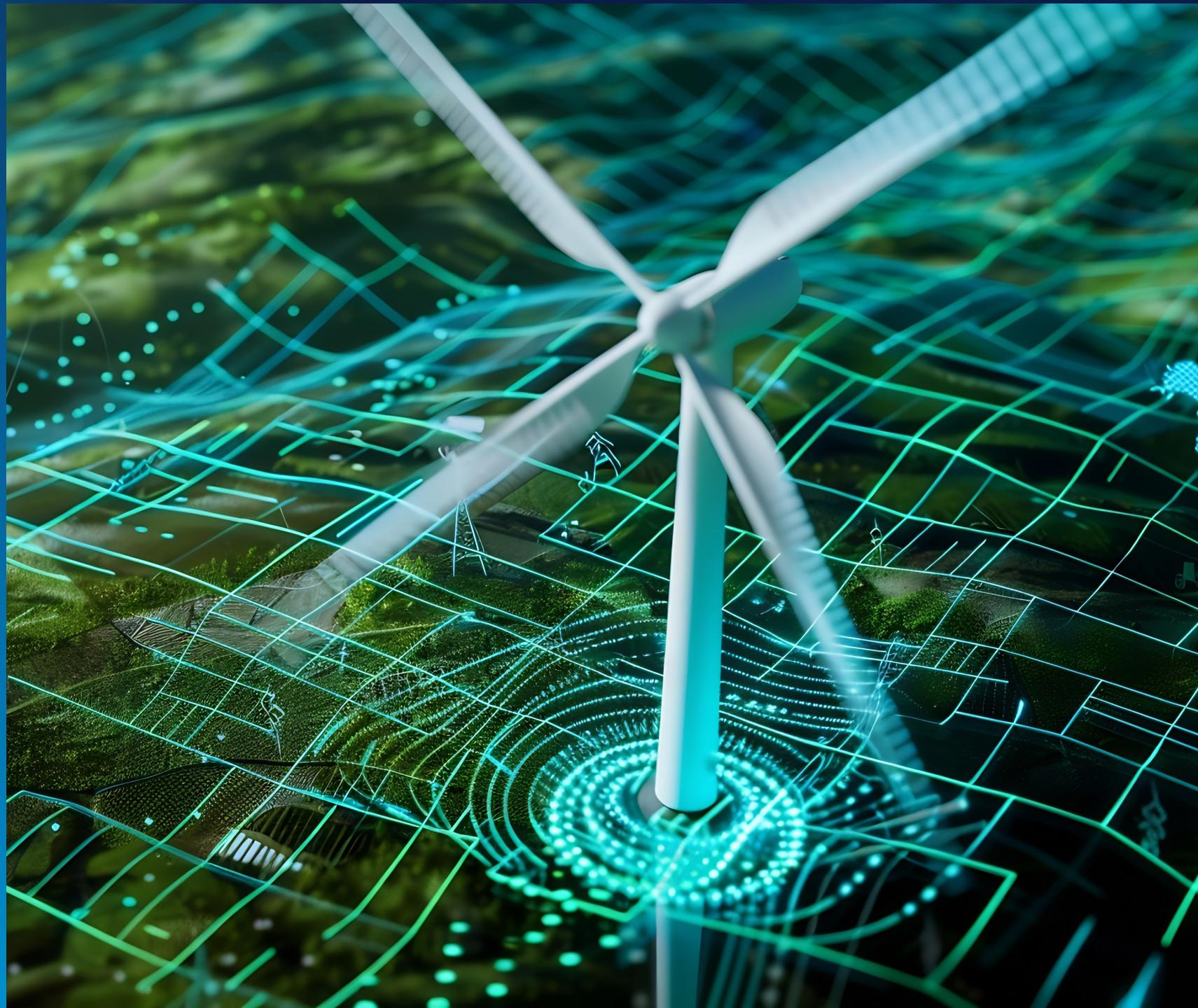
L'avenir est notre présent

Résultats Détailés Enquête OpinionWay.



INSIGHT AM

Targeting studies & Marketing strategies





LES PERSONNA ÉPARGNANTS



Les autonomes

Les «Autonomes» sont les épargnantes faisant prioritairement confiance qu'à elles-mêmes ou leurs proches pour le choix de leur placement.

Ils représentent **40%** de l'échantillon.



Les conseillés

Les «Conseillés» sont les épargnantes qui sont conseillées pour leur gestion patrimoniale par des Banquiers Privés ou des Conseillers en Gestion de Patrimoine.

Ils représentent **17%** de l'échantillon.



Les consommateurs durables

Les «Consommateurs durables» sont les épargnantes qui privilégient la consommation durable comme mode de consommation.

Ils représentent **46%** de l'échantillon.



Les patrimoniaux

Les «Patrimoniaux» sont les épargnantes qui déclarent disposer d'une épargne financière supérieure à 150 000€.

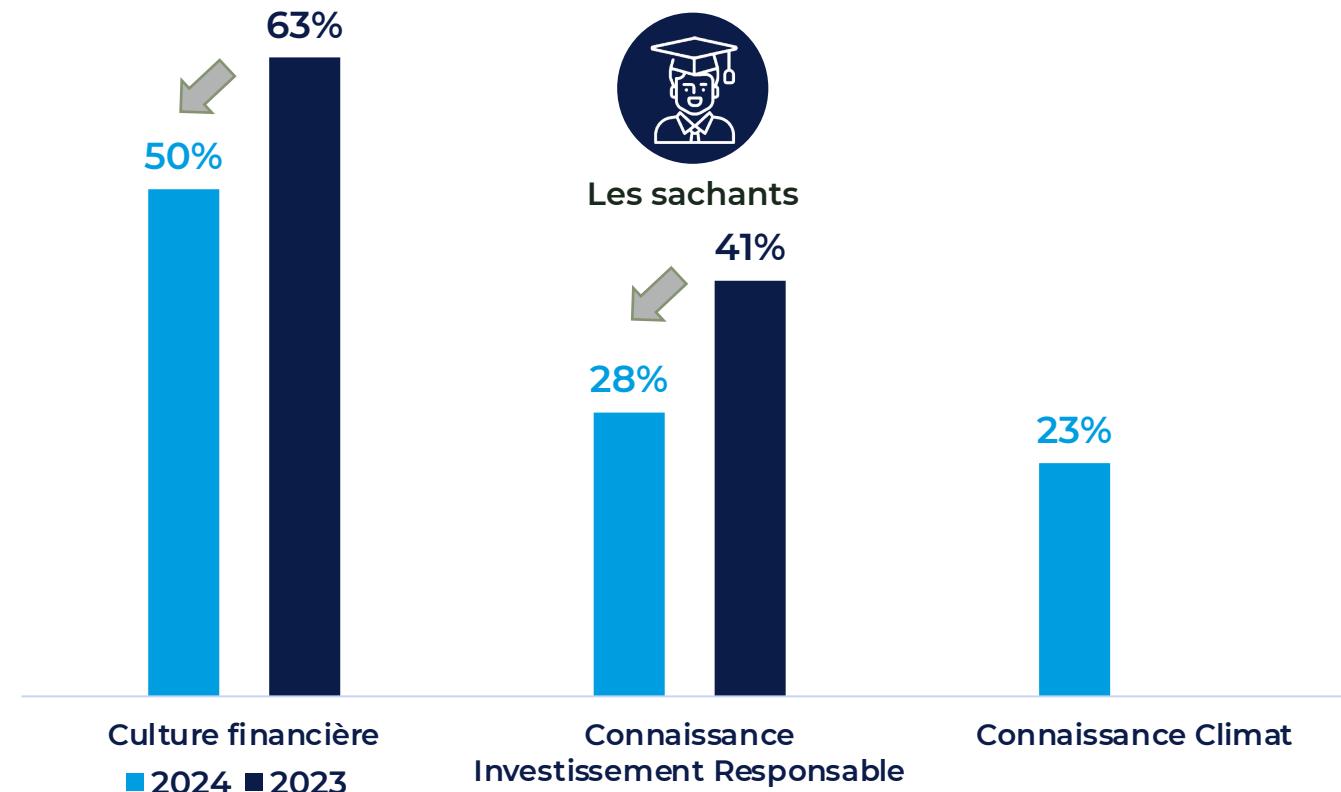
Ils représentent **16%** de l'échantillon.



LES CATEGORIES D'ÉPARGNANTS OBSERVÉS

Niveau de connaissance de l'échantillon

Les épargnants de l'échantillon déclarent qu'ils disposent d'une culture financière suffisante pour en comprendre les principes élémentaires à hauteur de 50% (63% en N-1) et qu'ils connaissent au moins assez bien les concepts de l'Investissement responsable à hauteur de 28% (41% en N-1) (Cf détails questions dans section approche méthodologique).





Questions :

- Quel est votre niveau de connaissance en matière d'Investissement responsable ?
- Quel est votre niveau de connaissance en matière d'investissement « Climat » ?

“opinionway”

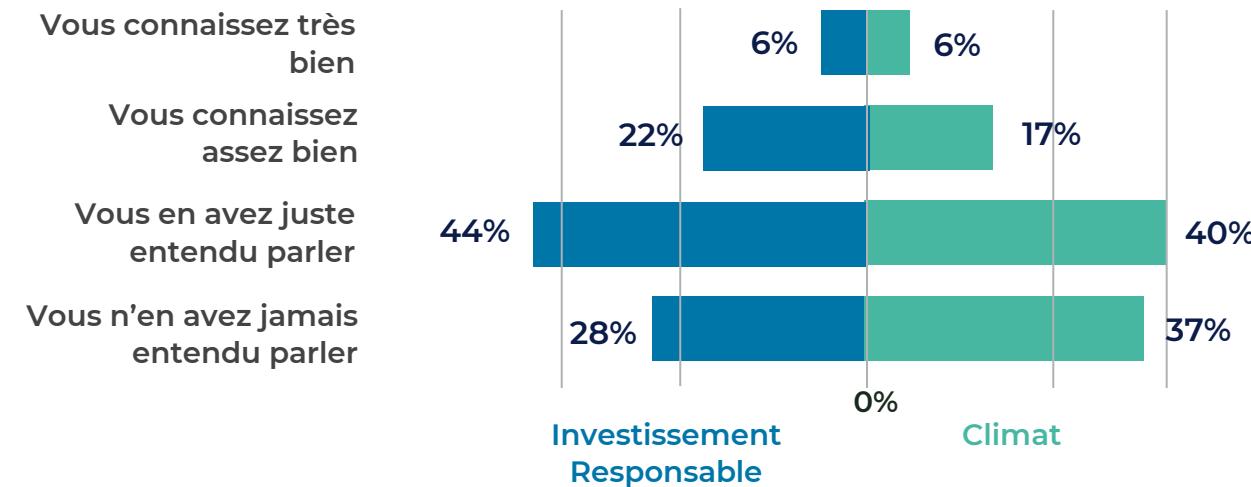
LES CATEGORIES D'ÉPARGNANTS OBSERVÉS

Niveau de connaissance comparé



Les niveaux de connaissances sont assez proches. Ceux qui connaissent très bien l'investissement responsable, connaissent aussi bien l'investissement Climat. Pour les niveaux inférieurs, les écarts se creusent : « Vous n'en avez jamais entendu parler » 28% pour l'IR vs 37% pour « Climat ».

Niveau de connaissance comparé





LES CATEGORIES D'ÉPARGNANTS OBSERVÉS

Caractéristiques des « Sachants IR »



Les sachant IR sont des épargnants qui déclarent connaître assez bien les concepts de l'Investissement responsable. Ils représentent 28% de l'échantillon.

- Ce sont avant tout des hommes. 32% des hommes se déclarent comme sachants vs 24% des femmes.
- Jeunes : 53% des moins de 35 ans se déclarent sachants versus 22% pour les plus de 50 ans
- Qui vivent dans l'agglomération parisienne (37% se déclarent sachants) versus 22% dans les communes rurales
- 40% des épargnants patrimoniaux (+de 150K€ d'épargne financière) se déclarent sachants versus 26% des épargnantes disposant de moins de 80K€ d'épargne financière
- 57% des détenteurs de produits durables et Climat se déclarent sachants (92% en ont au moins entendu parler) versus 10% des non-détenteurs
- 66% des primo-souscripteurs se déclarent sachants versus 20 % des non-acquéreurs en 2024



Question :

Aujourd'hui,
disposez-vous au
sein de votre
épargne de fonds
qualifiés
d'investissement
responsable ?

“opinionway”

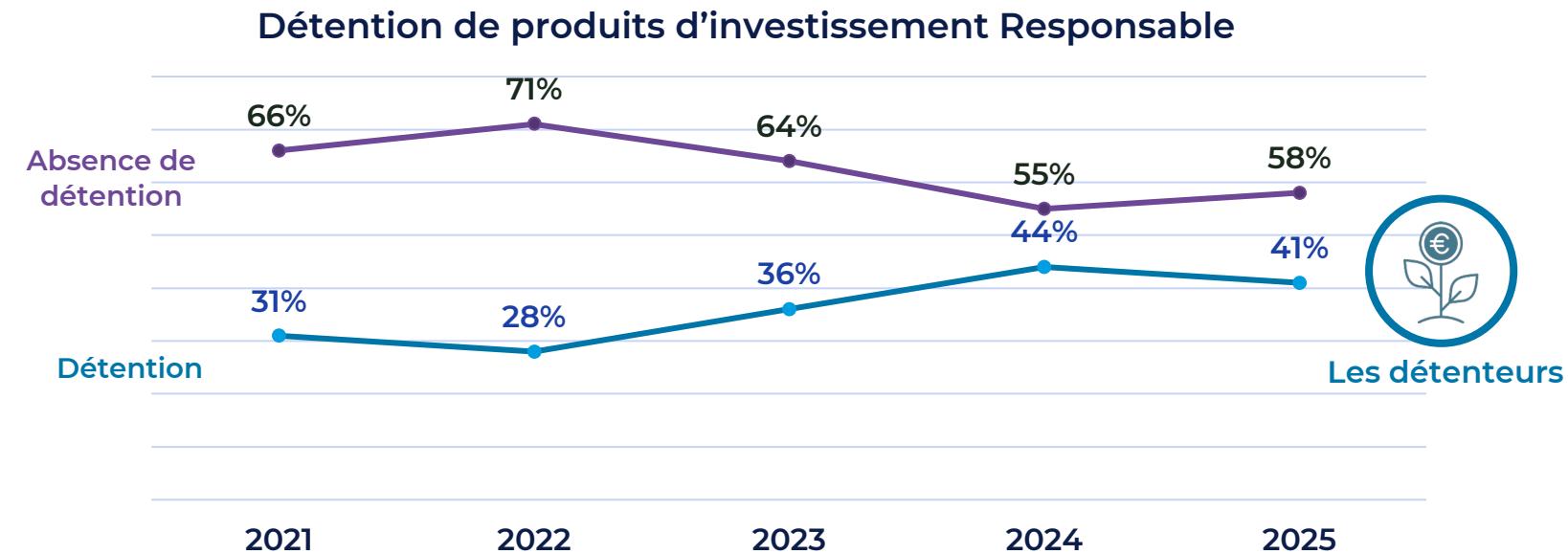


LES CATEGORIES D'ÉPARGNANTS OBSERVÉS

Détenteurs de produits d'investissement responsable



Le niveau de détention, en dépit des vents contraires, subit un affaissement limité (41% versus 44%). Dans le détail, les épargnants qui déclaraient détenir entre 20 et 50% de leurs encours produits durables cessent d'accroître leur proportion d'Investissement (8% en N-1 versus 6% cette année) et ceux qui déclaraient qu'ils détenaient entre 5 et 20% en produits durables (13% cette année vs 18% en N-1) ont allégé leurs positions (les épargnantes détenant moins de 5% représentent désormais 22% contre 18% en N-1).





Questions :

- Aujourd'hui, disposez-vous au sein de votre épargne de fonds sur la thématique « Climat » ?
- Avez-vous souscrit en 2024 à des fonds « Climat » ?

“opinionway”

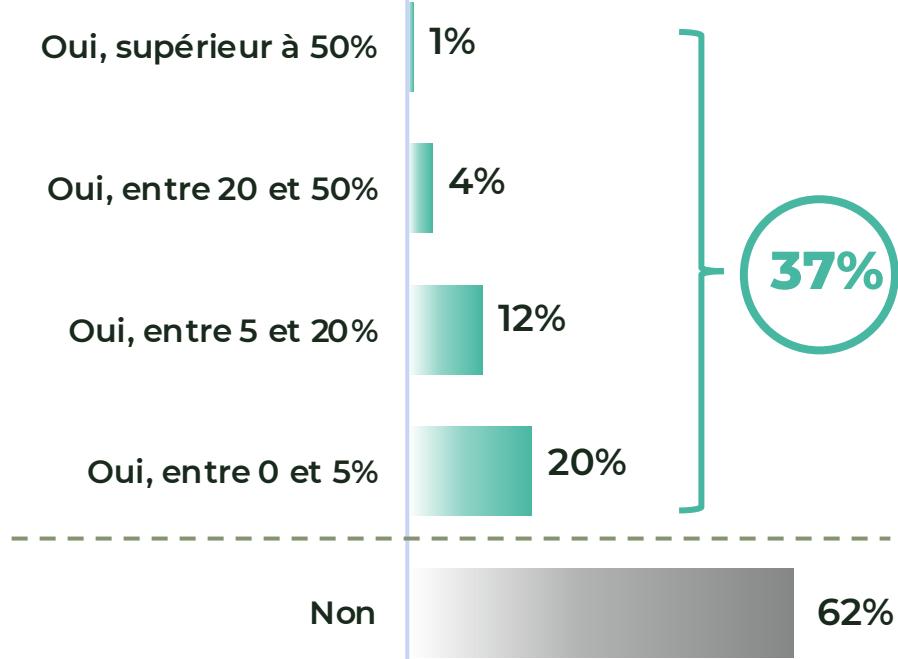
LES CATEGORIES D'ÉPARGNANTS OBSERVÉS

Détenteurs et primo-souscripteurs de fonds « Climat »

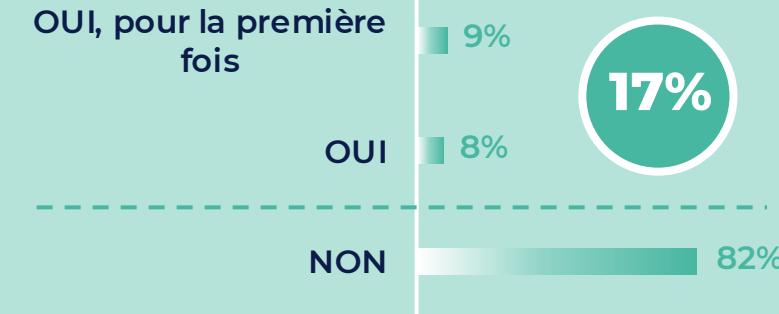


Le niveau de détention des fonds « Climat » (37%) s'avère proche de celui constaté sur les fonds Investissement Responsable (41%) (perception similaire de la part des épargnantes ?). Le taux de souscription en 2024 se révèle faible (tout en restant proche de celui constaté sur les fonds investissement responsable en 2023 : 18%), les primo-souscripteurs représentant 9% sur les 17% de souscriptions 2024 (82% des épargnantes déclarent ne pas avoir souscrit en 2024).

Détention de produits « Climat »



Souscription 2024 produits « Climat »



« Certains chefs d'entreprise ou familles entrepreneuriales, très sensibles à leur image et à leur impact, intègrent déjà ces critères dans leurs arbitrages patrimoniaux. »

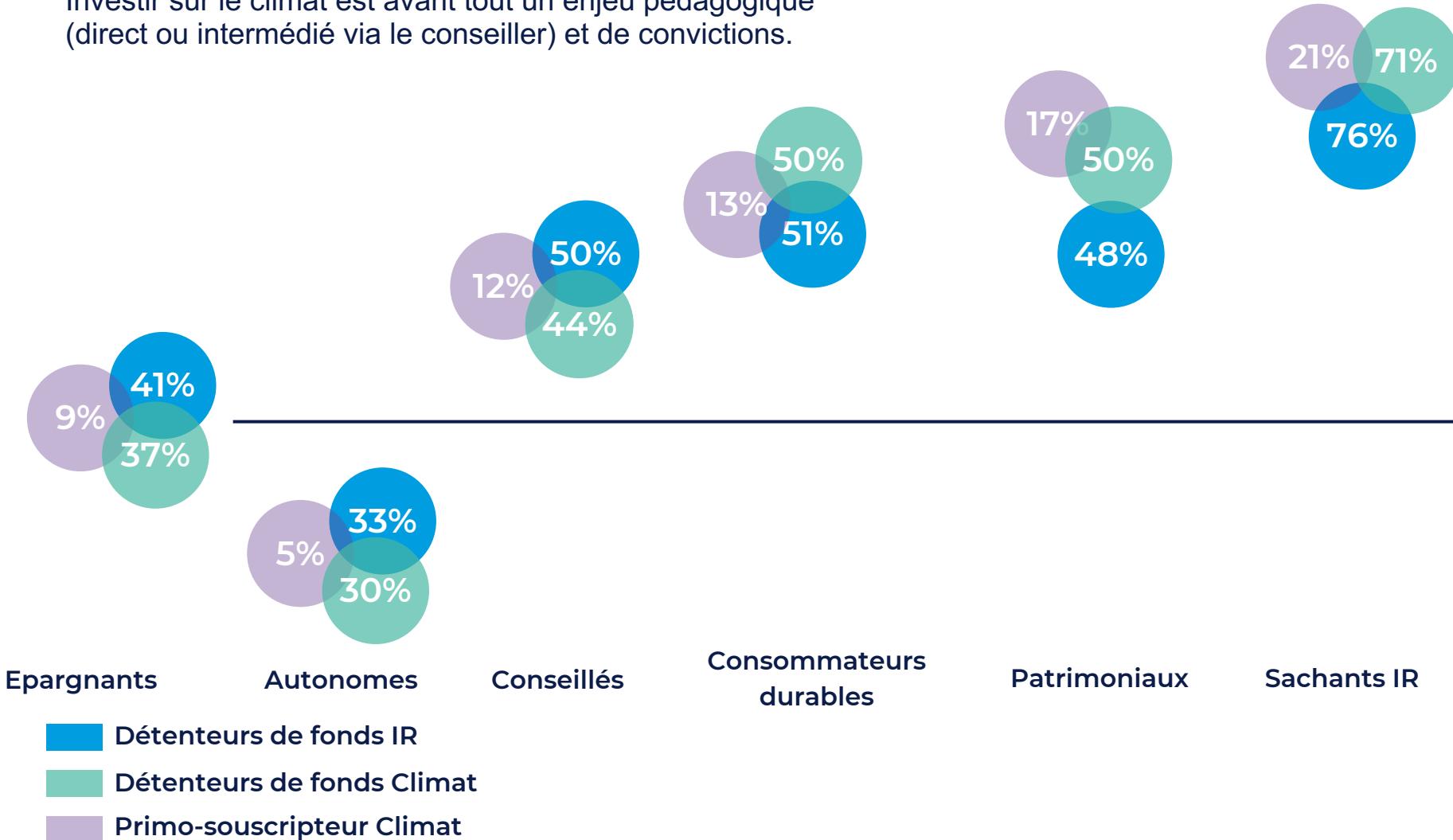
Karin PERROTIN – OPERA BUREAU DE FAMILLE



LES CATEGORIES D'ÉPARGNANTS OBSERVÉS

Photographie comparée des détenteurs

Investir sur le climat est avant tout un enjeu pédagogique (direct ou intermédiaire via le conseiller) et de convictions.



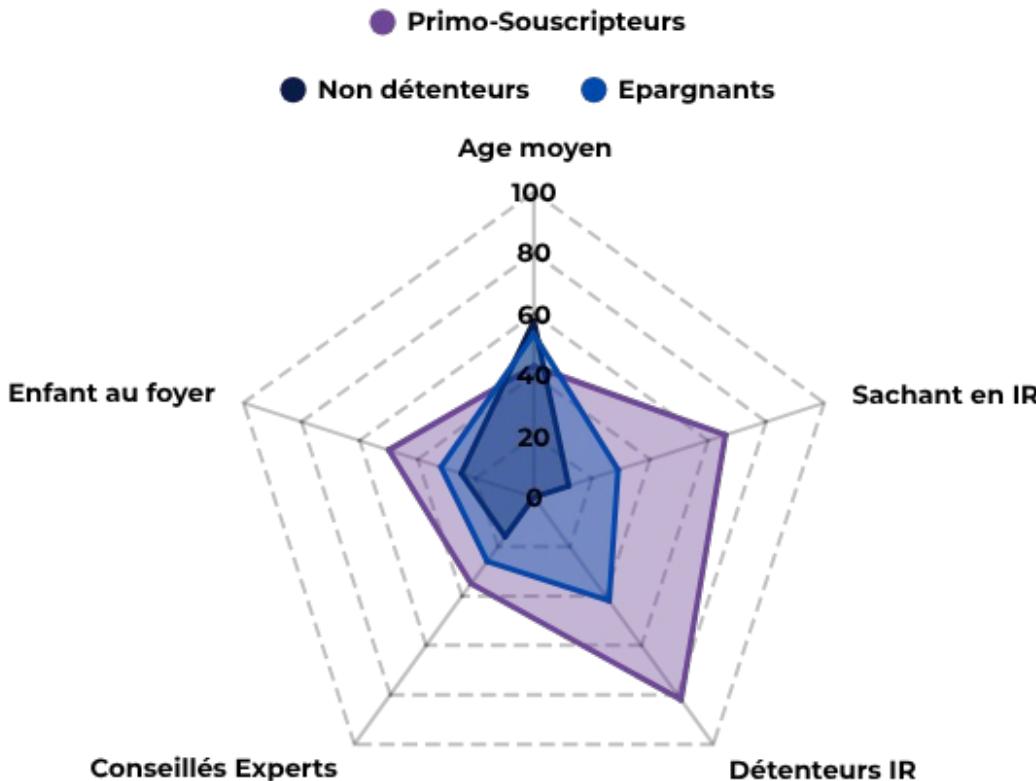


LES CATEGORIES D'ÉPARGNANTS OBSERVÉS

Les primo-souscripteurs en 2025



Les primo-souscripteurs sont beaucoup plus jeunes(43 ans en moyenne versus 58 ans pour les non-détenteurs et 53,5 pour les épargnantes) et sont à 50% à avoir au moins un enfant vivant au foyer(25% pour les non-détenteurs et 32% pour les épargnantes). Ils sont plus conseillés par des experts (CGP & BP) : 35% versus pour les non-détenteurs et se disent plus sachants sur les concepts de l'Investissement responsable : 66% (versus 12% pour les non-détenteurs).



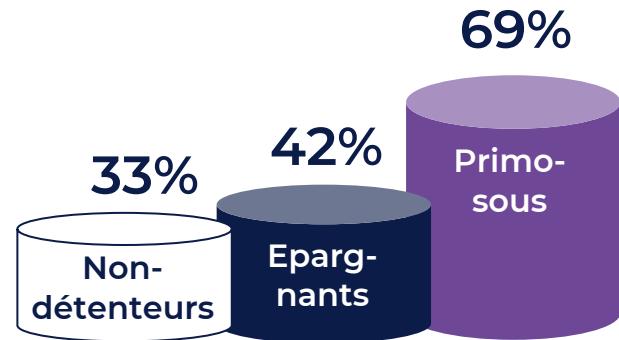


LES CATEGORIES D'ÉPARGNANTS OBSERVÉS

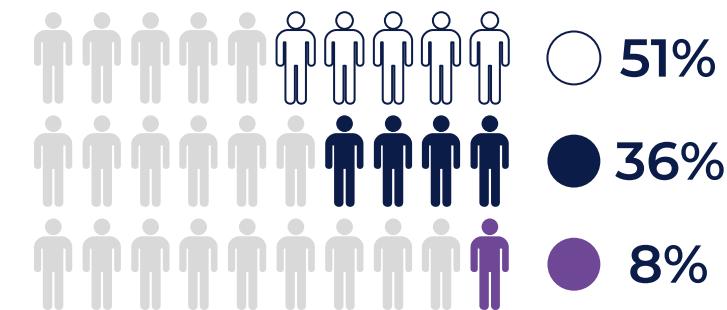
Les primo-souscripteurs : fact-checker ou iconoclaste ?

Investir pas uniquement pour le rendement financier, une récurrence dans les choix financiers, connectés à l'actualité et capables de discernement, jusqu'au-boutistes dans leurs choix

La performance financière est aussi importante que la performance extra-financière



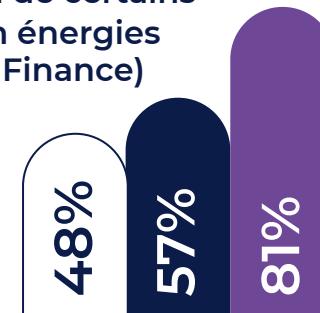
Aucun souhait d'investir dans un fonds Climat prochainement



Les événements climatiques ont un impact sur mes choix d'investissement



Favorables à l'exclusion de certains secteurs (exploitation énergies fossiles, numérique, Finance)





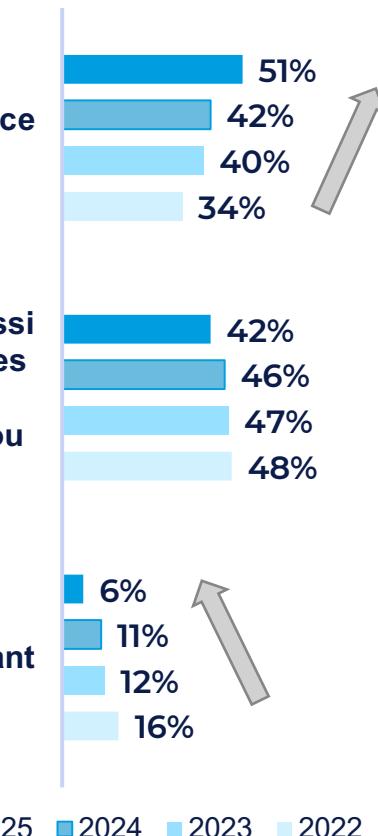
Questions :

A niveau de risque équivalent, quels sont les critères que vous privilégiez actuellement dans le cadre votre épargne ?

“opinionway”

LA SENSIBILISATION ET LA MOTIVATION DES EPARGNANTS

Arbitrage performance financière versus impact positif



Plus de 10 points perdus sur 4 ans pour les épargnants qui privilégièrent l'impact positif à la performance financière. Constat identique concernant les épargnants qui recherchent un équilibre entre performance financière et impact positif, désormais, une majorité d'épargnants avantagent le seul critère de la performance financière.

« La société étant de plus en plus polarisée, certains considèrent la transition écologique comme un enjeu structurel majeur, indissociable des grandes mutations économiques. Toutefois, cette conviction ne se traduit pas systématiquement en décisions d'investissement, en grande partie à cause de la performance décevante des produits liés à la transition climatique, qui a freiné l'appétit pour cette thématique. Une rotation sectorielle s'observe parmi les investisseurs, qui tendent à mettre de côté l'investissement climatique pour privilégier des sujets jugés plus stratégiques à court terme.»

Sandrine GENET - Associée Fondatrice- CEO GROUPE-ALLEN

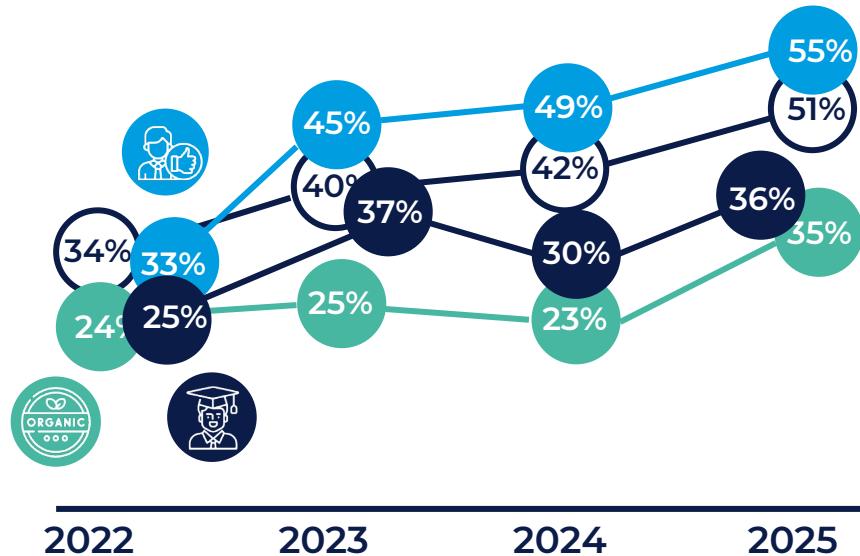


LA SENSIBILISATION ET LA MOTIVATION DES EPARGNANTS

Qui a arbitré ? L'ensemble des épargnants.



Concernant le choix de « Uniquement la performance financière), la progression sur cette proposition est de +50% pour les épargnants sur 4 ans, de +66% pour les « Autonomes », de +44% pour les « Sachants IR » et +46% pour les « Consommateurs durables ». Les « Conseillés » progressent moins fortement (+31%).



- Epargnants
- Consommateurs durables
- Sachants IR
- Autonomes

« Les jeunes générations et les clients les plus fortunés apparaissent comme les plus concernés et informés sur ces enjeux. Cette tendance peut être expliquée par la pyramide de Maslow : tant que les préoccupations financières immédiates dominent (gestion du budget, préparation de la retraite), la rentabilité reste prioritaire. En revanche, une fois ces besoins sécurisés, l'intérêt pour les problématiques sociales et environnementales s'intensifie. »

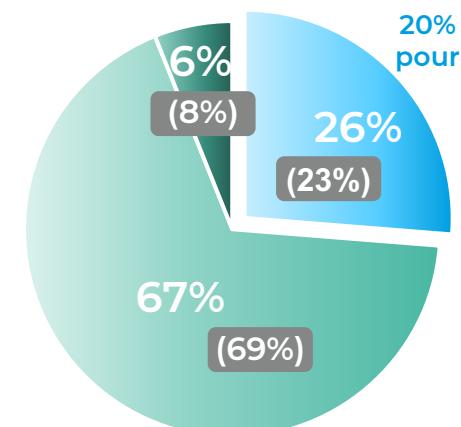
Sandrine GENET - Associée Fondatrice- CEO GROUPE-ALLEN



LA SENSIBILISATION ET LA MOTIVATION DES EPARGNANTS

Une vision différente pour souscripteurs et non-détenteurs

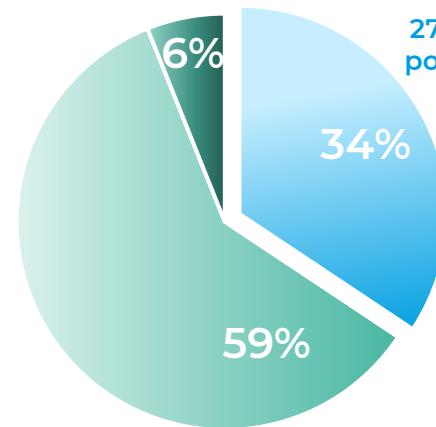
Les souscripteurs et détenteurs de fonds « climat » positionnent, à une large majorité, les critères financiers et extra-financiers à des niveaux d'importance similaires (versus 42% des épargnants en général). Ce qui n'est pas le cas des non-détenteurs qui ne considèrent qu'un seul critère : la performance financière (61% vs 51% pour les épargnants).



Souscripteurs Climat

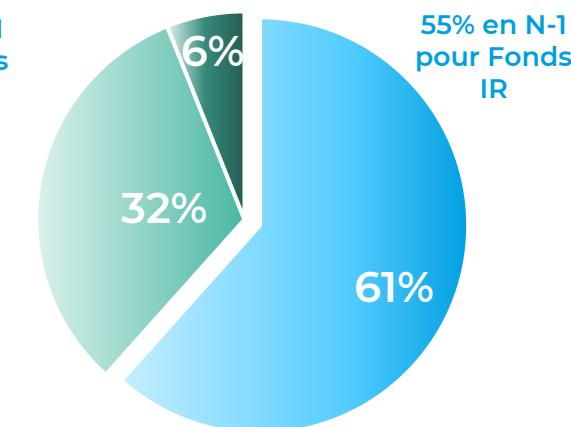
Primo-souscripteurs : ()

Uniquement la
performance financière



Détenteurs Climat

La performance financière est
aussi importante que l'impact
positif des investissements
(enjeux environnementaux,
sociaux et / ou de gouvernance)



Non-détenteurs Climat

L'impact positif des
investissements est plus
important que la performance
financière



Questions :

Les événements climatiques récents (incendie, inondation, stress hydrique...) incitent-ils à sélectionner davantage des produits d'investissement portant sur le thème du climat ?

“opinionway

CPRAm

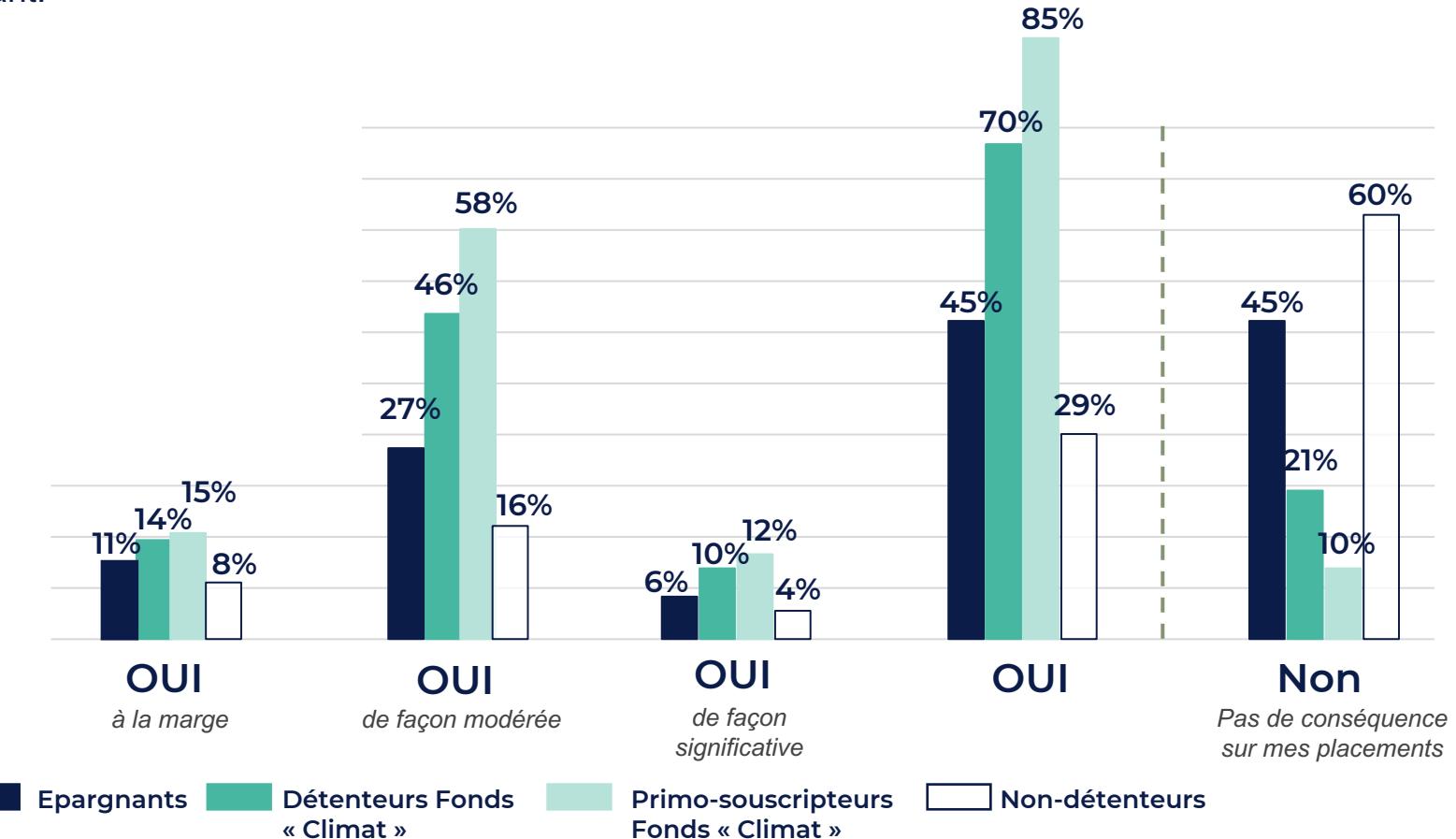


LA SENSIBILISATION ET LA MOTIVATION DES EPARGNANTS

Sensibilisation aux événements climatiques



Les primo-souscripteurs aux fonds « Climat » sont particulièrement sensibles aux événements climatiques (85% se déclarent sensibles). Ce critère, même s'il constitue un élément majeur de la prise de décision que ce soient pour les primo-souscripteurs comme pour les détenteurs, il n'est cependant pas discriminant.





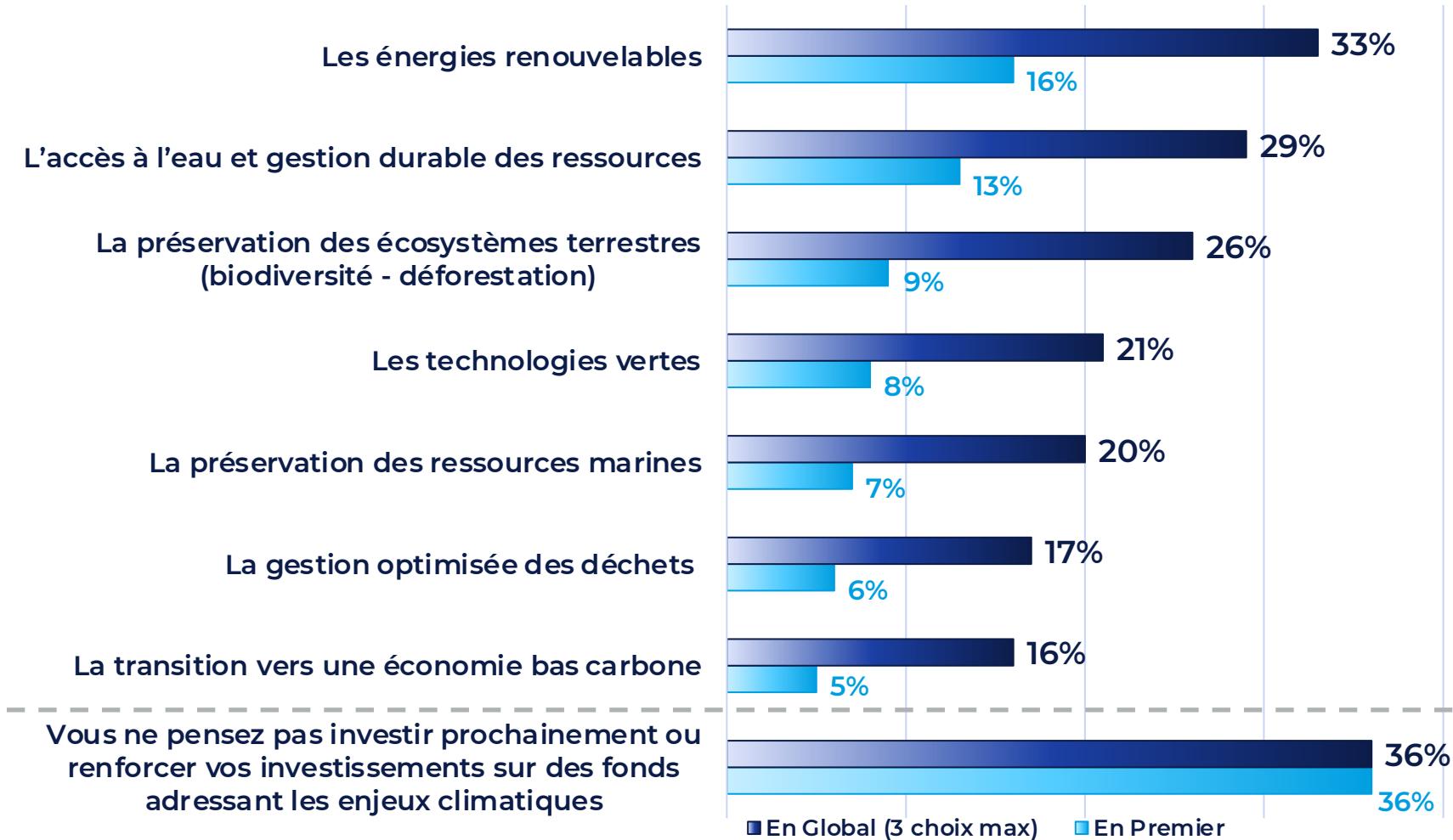
Questions :

Si vous pensez investir prochainement ou renforcer vos investissements sur des fonds adressant les enjeux climatiques, quelles thématiques allez-vous privilégier ?

“opinionway

LA PERCEPTION DES EPARGNANTS Thématiques privilégiées

Les thématiques privilégiées par l'ensemble des répondants portent sur les énergies renouvelables, l'accès à l'eau et la biodiversité. 36% des répondants ne souhaitent pas investir sur les thématiques « Climat ». A noter le bon score atteint par les technologies vertes.





LA PERCEPTION DES EPARGNANTS

Thématiques privilégiées

Si la hiérarchie reste identique entre d'une part les détenteurs et les épargnantes et d'autre part les non-détenteurs et les épargnantes, les primo-souscripteurs portent leur intérêt sur l'accès à l'eau, les énergies renouvelables et la transition vers une économie bas carbone.

Ensemble des épargnantes

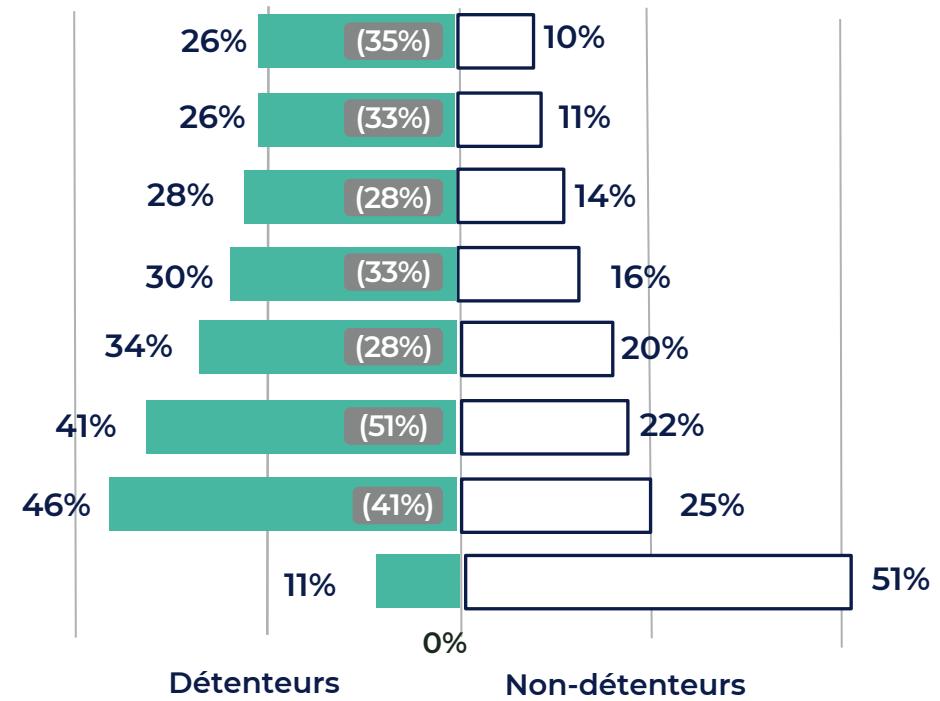
- 16%
- 17%
- 20%
- 21%
- 26%
- 29%
- 33%
- 36%

- La transition vers une économie bas carbone
- La gestion optimisée des déchets
- La préservation des ressources marines
- Les technologies vertes
- La préservation des écosystèmes terrestres
- L'accès à l'eau et gestion durable des ressources
- Les énergies renouvelables
- Vous ne pensez pas investir ou renforcer vos investissements prochainement**



Primo-souscripteurs : ()

Comparaison détenteurs fonds Climat / non-détenteurs sur les choix de thèmes (en global)





Questions :

En privilégiant ces thématiques, que cherchez-vous à financer comme activités ou pratiques ?

“opinionway”

CPRAM

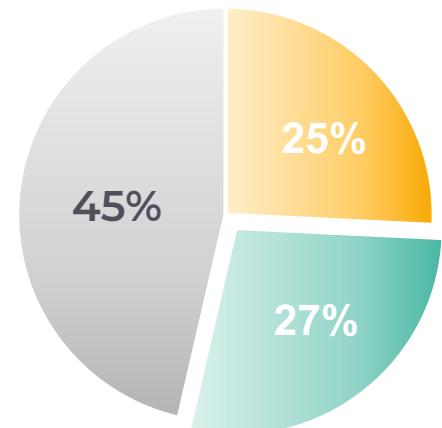


LA PERCEPTION DES EPARGNANTS Thématiques privilégiées

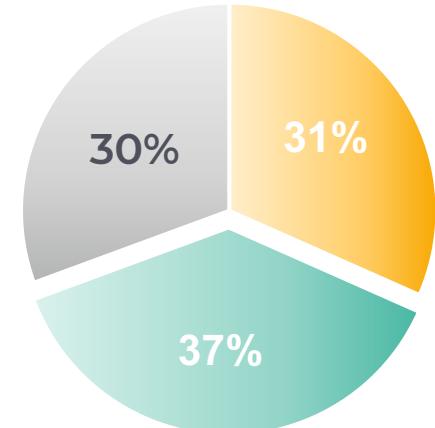
Les activités vertes retiennent l'attention des épargnants intéressés par le sujet car tangibles et tournées vers l'avenir (49% pour les primo-souscripteurs).



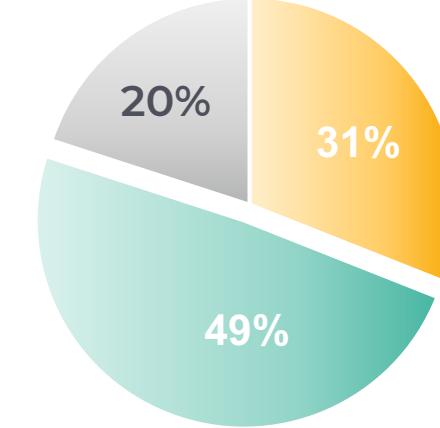
Ensemble des épargnants



Détenteurs fonds « Climat »



Primo-souscripteurs « Climat »



- ◀ Les activités vertes c'est-à-dire les énergies renouvelables, les solutions d'efficacité énergétique, le traitement/réduction des déchets et autres technologies qui vont permettre de réduire eux-mêmes leur impact environnemental.
- ◀ La lutte contre le réchauffement climatique par la réduction des émissions mondiales de gaz à effet de serre en finançant la transition de l'ensemble des secteurs vers des modèles plus durables pour la planète.
- ◀ Une combinaison des deux premières propositions



Questions :

Quel(s) type(s) de placement aurai(en)t votre préférence pour financer les enjeux liés au climat ?

“opinionway”

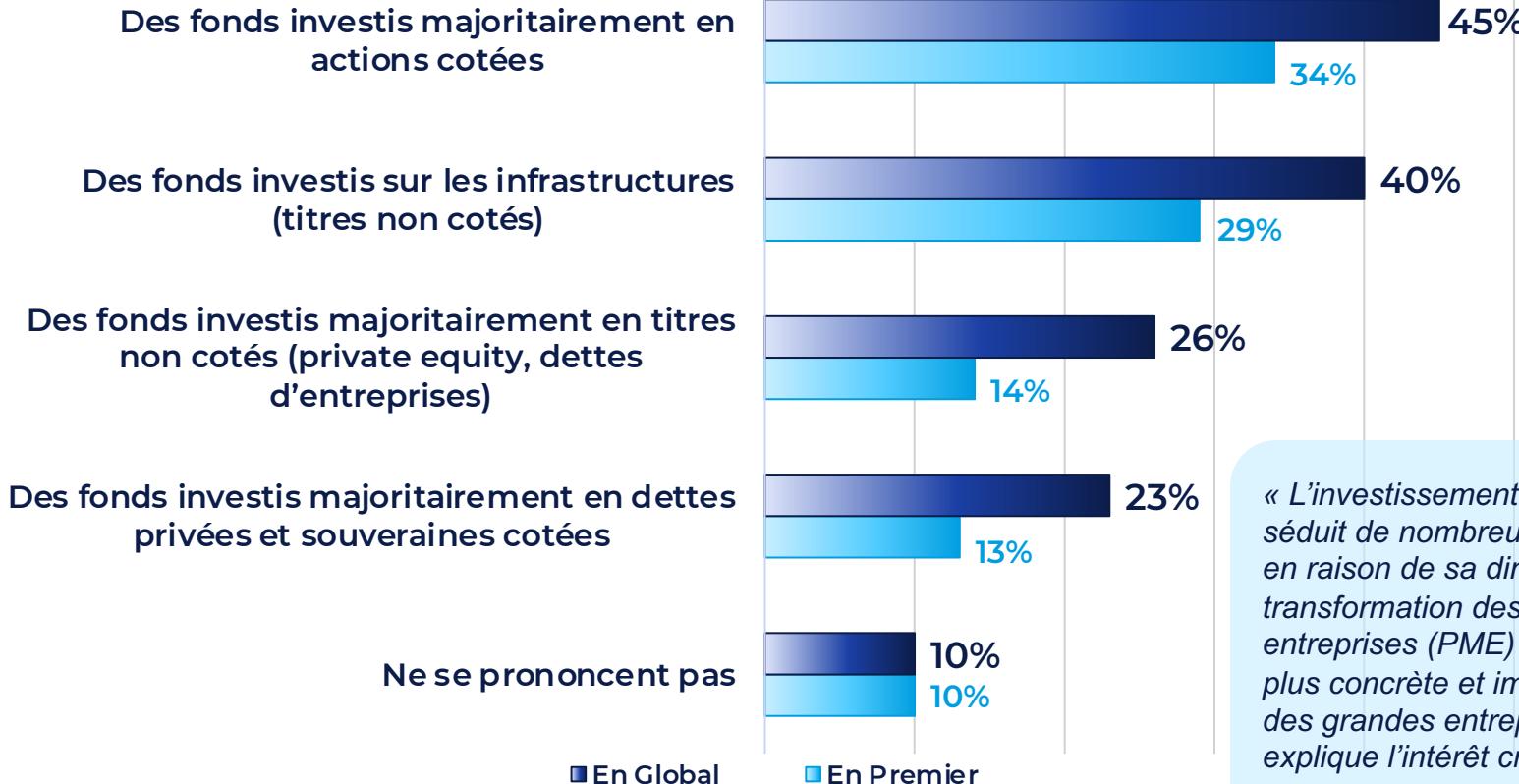


LA PERCEPTION DES EPARGNANTS

Typologie de produits



Les fonds en actions cotées conservent tous leurs avantages pour les épargnants, avec cependant un intérêt marqué pour les fonds en Infrastructures.



« L'investissement dans le non coté séduit de nombreux clients, notamment en raison de sa dimension tangible. La transformation des petites et moyennes entreprises (PME) est perçue comme plus concrète et impactante que celle des grandes entreprises cotées, ce qui explique l'intérêt croissant pour ces solutions.»

Sandrine GENET - Associée
Fondatrice - CEO GROUPE-ALLEN

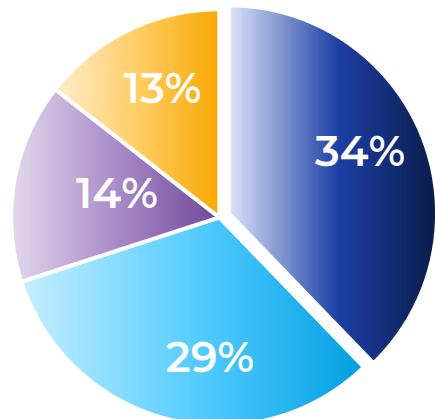


LA PERCEPTION DES EPARGNANTS

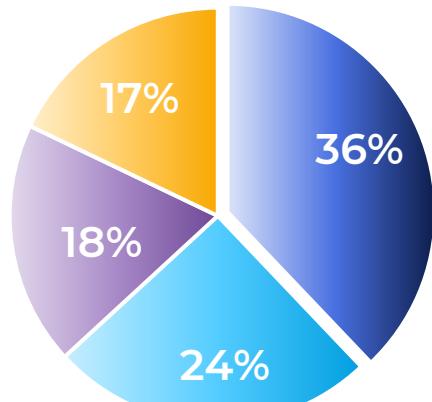
Typologie de produits

Les fonds investis majoritairement en actions cotées sont privilégiés. Cependant les fonds infrastructures recueillent l'accessit des épargnants.

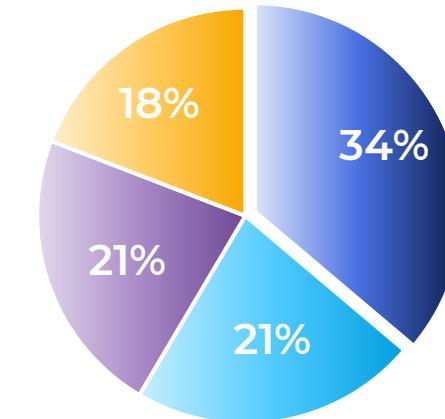
Ensemble des épargnants



Détenteurs fonds « Climat »



Primo-souscripteurs « Climat »



- ◀ Des fonds investis majoritairement en actions cotées
- ◀ Des fonds investis sur les infrastructures (titres non cotés)
- ◀ Des fonds investis majoritairement en titres non cotés (private equity, dettes d'entreprises)
- ◀ Des fonds investis majoritairement en dettes privées et souveraines cotées

« Les événements climatiques extrêmes (sécheresses, incendies, inondations) déclenchent souvent une prise de conscience immédiate. Certains clients orientent alors leurs investissements vers des thématiques comme l'eau, la résilience agricole ou l'efficacité énergétique. Nous avons aussi observé un intérêt accru pour les infrastructures liées à l'adaptation. »

Karin PERROTIN – OPERA BUREAU DE FAMILLE



Questions :

Votre conseiller vous a-t-il déjà proposé un produit Investissement Responsable ?

LA PERCEPTION DES EPARGNANTS

Rôle des conseillers



Les réponses apparaissent étonnantes, compte tenu des règles en matière de « préférence ESG ». Le pourcentage de « non » progresse par rapport à N-1.

OUI,
des fonds ESG généralistes



13%

OUI,
des fonds "Climat"



15%

NON,
jamais



72%

65%
en n-1

"opinionway

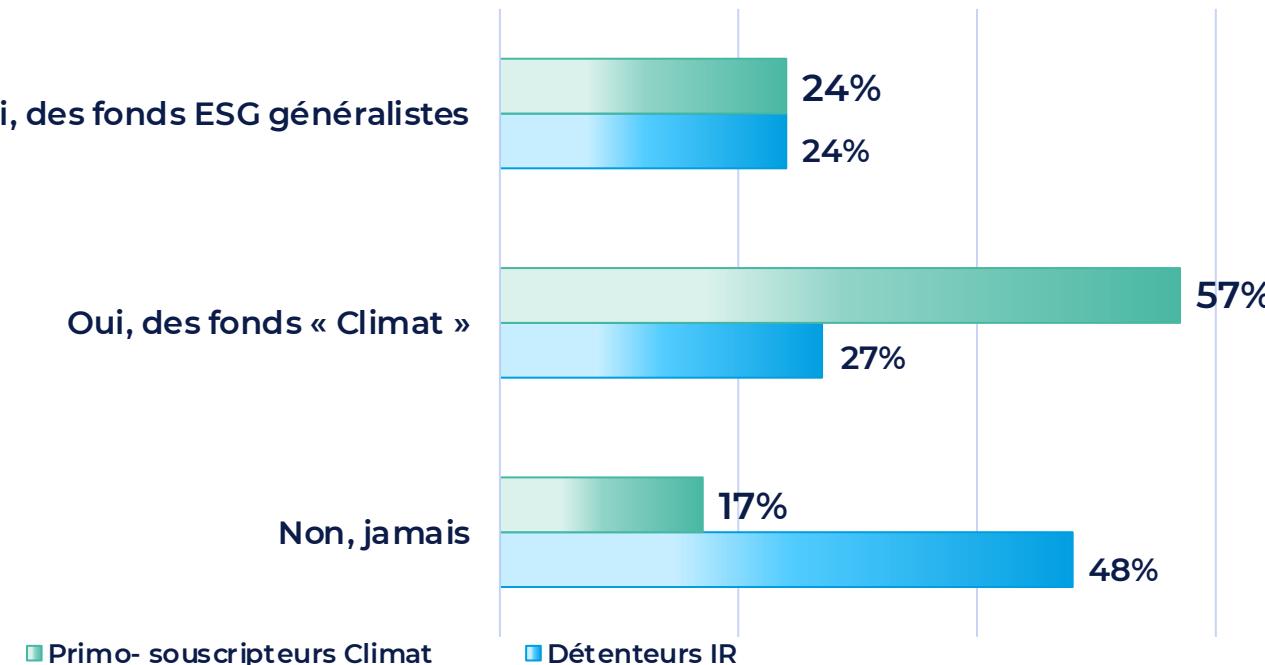


LA PERCEPTION DES EPARGNANTS

Rôle des conseillers



Concernant l'investissement en fonds Investissement durable, on constate que la recommandation des conseillers est déterminante. Ainsi, les détenteurs en fonds IR indiquent qu'ils ont été conseillés à hauteur de 52% (27% en fonds climat et 24% en fonds ESG). C'est encore plus visible pour les primo-souscripteurs Climat où le taux de conseil s'élève à 80%.





Questions :

Les Labels (et notamment le label d'Etat ISR France) sont-ils de nature à vous inciter à investir dans des fonds Climat ?

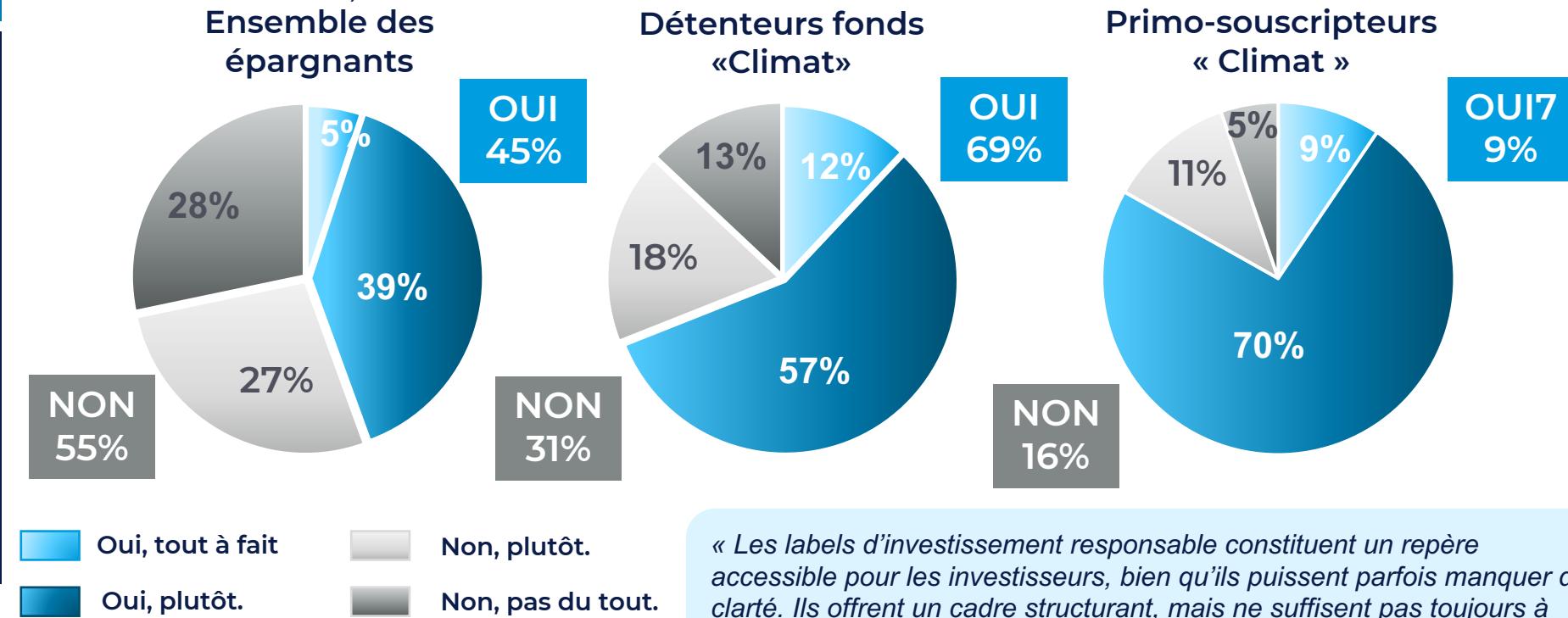
“opinionway”

LA PERCEPTION DES EPARGNANTS

Les labels



La labellisation s'avère une caractéristique clef pour les détenteurs de fonds « Climat ». Il s'agit d'une constante chez les détenteurs de fonds ESG (65%). Même si cet élément s'avère tout particulièrement déterminant (70% de « Oui, plutôt » pour les primo-souscripteurs), il ne se révèle pas discriminant (9% de « oui, tout à fait »).



« Les labels d'investissement responsable constituent un repère accessible pour les investisseurs, bien qu'ils puissent parfois manquer de clarté. Ils offrent un cadre structurant, mais ne suffisent pas toujours à répondre aux attentes des clients, qui cherchent à aller plus loin en obtenant des informations plus précises sur l'engagement réel des sociétés de gestion et leur crédibilité. »

Sandrine GENET - Associée Fondatrice- CEO - GROUPE-ALLEN



Questions :

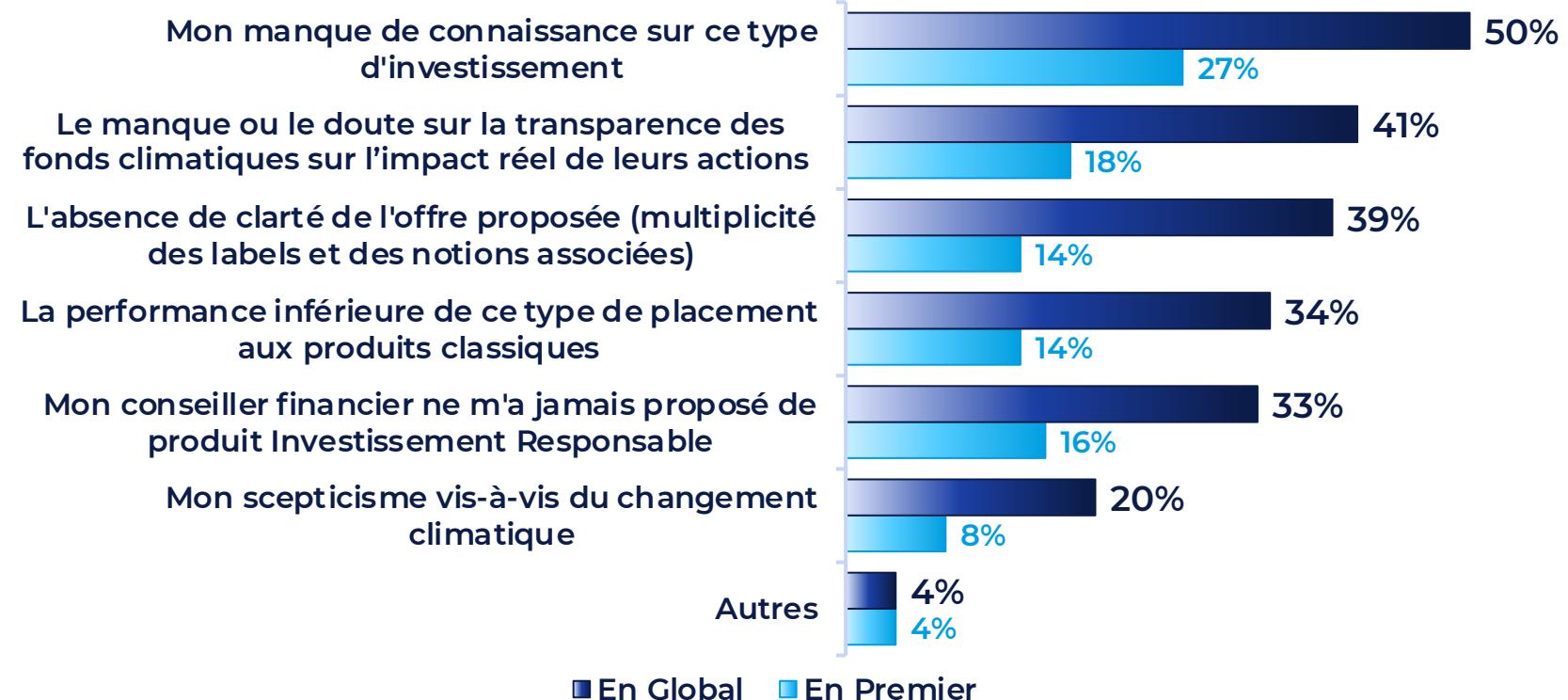
Aujourd'hui, quel est le frein principal à votre investissement dans un produit Climat ?

“opinionway”

LES FREINS À L'INVESTISSEMENT CLIMAT

La hiérarchie

Le premier frein cité est, comme depuis des années sur cette thématique, le déficit en connaissance des épargnants du sujet. Le scepticisme est aussi une constante tant sur le changement climatique en lui-même que sur l'impact réel des fonds « Climat » à apporter des solutions.

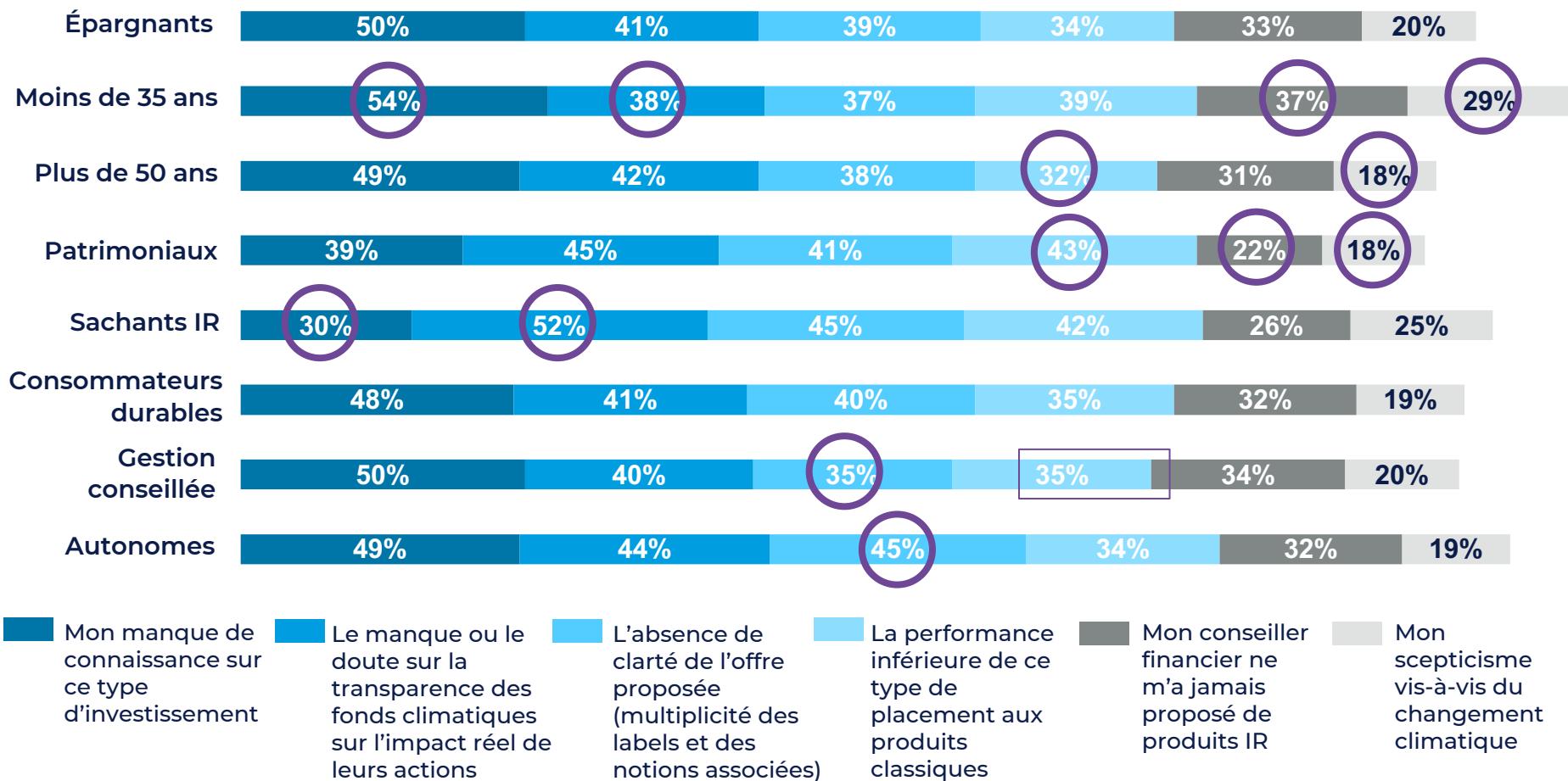




LES FREINS À L'INVESTISSEMENT CLIMAT

Des visions différentes selon les profils

Les moins de 35 ans recherchent de la formation sur le thème, les Autonomes se trouvent en manque de repères face à la diversité de l'offre, les Patrimoniaux considèrent les performances comme un frein majeur à l'investissement. Le taux de scepticisme est de l'ordre des 20% sauf pour les moins de 35 ans (proche des 30%).





LES FREINS À L'INVESTISSEMENT CLIMAT



« En tant qu'allocataire, l'un des défis majeurs réside dans la limitation de l'offre sur les solutions durables, notamment pour les profils de risque prudents, en particulier dans l'univers obligataire et multi-actifs défensifs. Cette contrainte a conduit à réservé les allocations durables aux profils équilibrés et dynamiques, excluant ainsi les profils prudents. Cette exclusion ne résulte pas d'un choix idéologique, mais d'une insuffisance de profondeur de marché. L'objectif premier reste de garantir la rentabilité des investissements, et à ce jour, les solutions durables adaptées aux profils prudents ne permettent pas de remplir pleinement cette exigence. »

Sandrine GENET - Associée Fondatrice- CEO - GROUPE-ALLEN



Questions :

Estimez-vous que les fonds « Climat » doivent exclure systématiquement de leur portefeuille certains types d'entreprises ?

“opinionway”

LES FREINS À L'INVESTISSEMENT CLIMAT

La question de l'exclusion



Une large majorité se prononce pour l'exclusion (57%) et en priorité sur les entreprises exploitant ou traitant les énergies fossiles.

OUI*,

les entreprises dont l'activité principale porte sur l'exploitation ou le traitement des énergies fossiles (charbon, pétrole, gaz de schiste...)

OUI*,

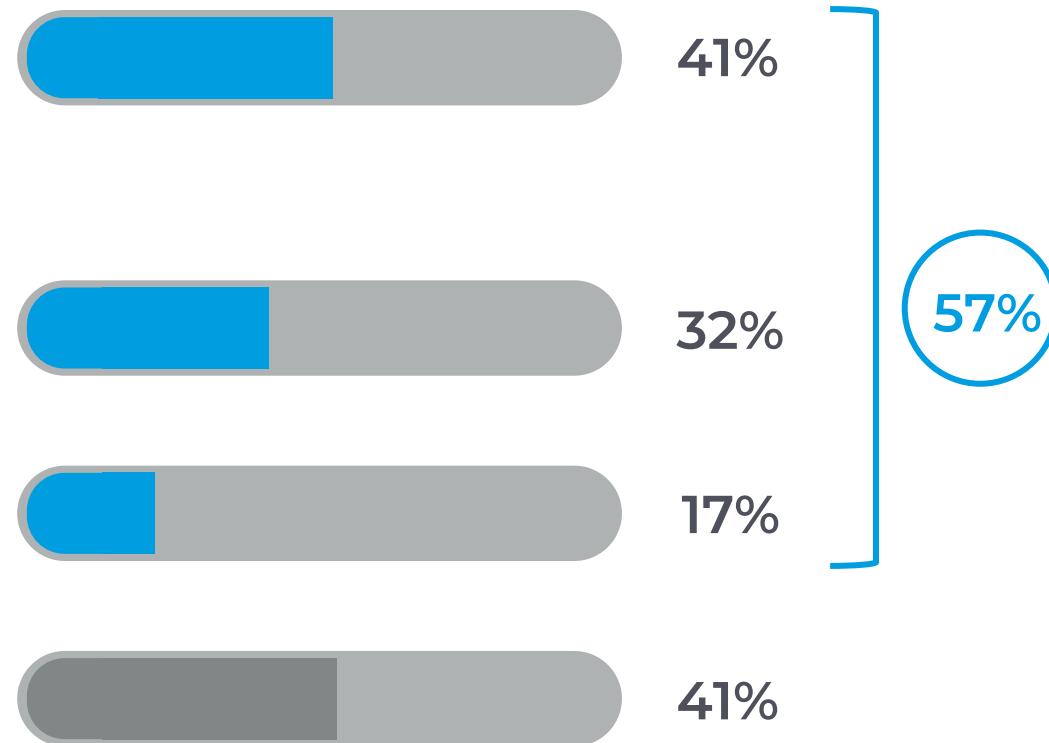
les entreprises du numérique (par exemple Google, Microsoft, Amazon...)

OUI*,

les entreprises financières (banques, assurances)

NON,

tant que la sélection des entreprises est argumentée



* Plusieurs réponses possibles sur le « oui » Ne se prononcent pas : 2%

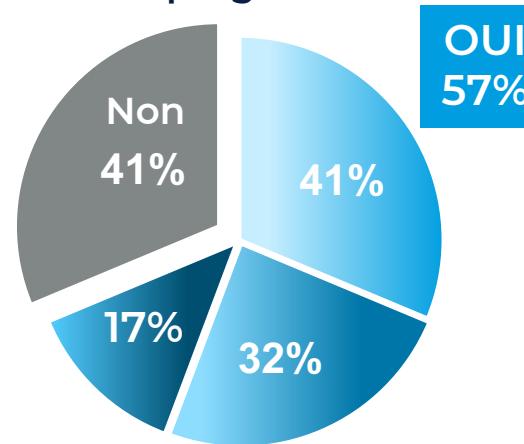


LES FREINS À L'INVESTISSEMENT CLIMAT

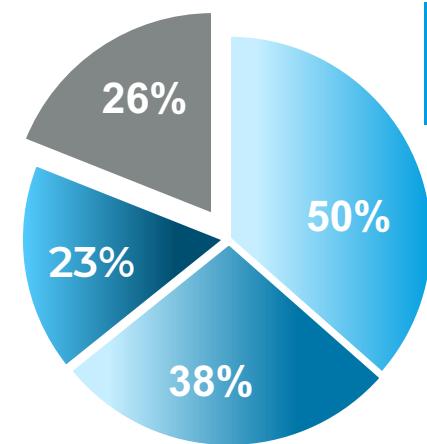
La question de l'exclusion

Les détenteurs et primo-souscripteurs sont pleinement favorables à l'exclusion des entreprises exploitant ou traitant les énergies fossiles. Les primo-souscripteurs sont aussi partisan d'une exclusion des entreprises du numérique.

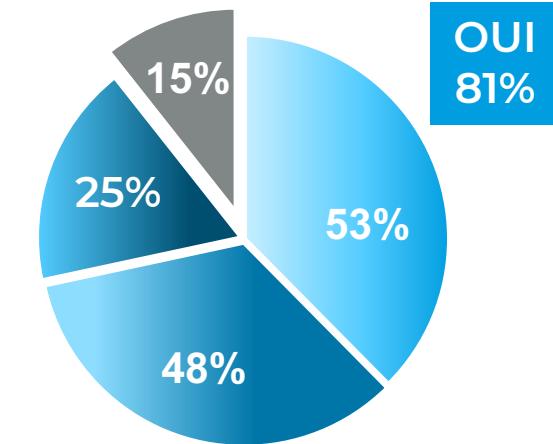
Ensemble des épargnants



Détenteurs fonds « Climat »



Primo-souscripteurs « Climat »



Oui, les entreprises dont l'activité principale porte sur l'exploitation ou le traitement des énergies fossiles (charbon, pétrole, gaz de schiste...)

Oui, les entreprises du numérique (par exemple Google, Microsoft, Amazon...)

Oui, les entreprises financières (banques, assurances). Non, tant que la sélection des entreprises est argumentée.

CPRam

L'avenir est notre présent

Paroles de Banquiers Privés.



INSIGHT AM

Targeting studies & Marketing strategies





LA PERCEPTION DES CLIENTS

Regards des banquiers privés

1. Quelle perception vos clients ont-ils de la thématique du climat aujourd'hui ? Ce thème structurel vous semble-t-il relégué aujourd'hui au second plan par des préoccupations plus liées à l'actualité ?

Nos clients ont pleinement conscience de l'importance des enjeux climatiques, mais l'intensité de cette perception varie selon leur profil et leur actualité personnelle. Certains chefs d'entreprise ou familles entrepreneuriales, très sensibles à leur image et à leur impact, intègrent déjà ces critères dans leurs arbitrages patrimoniaux.

D'autres, en particulier en contexte inflationniste ou d'incertitude géopolitique, relèguent temporairement ces sujets au second plan, priorisant la sécurité. Et quand on parle de sécurité, on parle de sécurité de l'investissement (avec des investissements en fonds € par exemple), ou d'investissement dans la sécurité (les investissements sur des thématiques de défense et de souveraineté, en pleine actualité). **Karin PERROTIN**



Karin PERROTIN,
Présidente Fonatrice – Opéra
Bureau de Famille





LA PERCEPTION DES CLIENTS

Regards des banquiers privés

La perception de l'investissement climatique est très hétérogène parmi les investisseurs. La société étant de plus en plus polarisée, certains considèrent la transition écologique comme un enjeu structurel majeur, indissociable des grandes mutations économiques. Toutefois, cette conviction ne se traduit pas systématiquement en décisions d'investissement, en grande partie à cause de la performance décevante des produits liés à la transition climatique, qui a freiné l'appétit pour cette thématique.

Face à cette situation, de nouvelles thématiques connaissent un essor plus marqué, en lien avec l'actualité : réarmement, défense, souveraineté, intelligence artificielle. Une rotation sectorielle s'observe parmi les investisseurs, qui tendent à mettre de côté l'investissement climatique pour privilégier des sujets jugés plus stratégiques à court terme.

Le profil des investisseurs joue un rôle déterminant dans leur approche de l'investissement responsable. Les clients du groupe couvrent un spectre large, allant **investisseurs patrimoniaux disposant de 100 000 euros** à des **grandes fortunes dépassant les 100 millions**. Ce que l'on observe, c'est que parmi les très grands investisseurs, la volonté de **soutenir la transition écologique est plus affirmée**, notamment via des **investissements ciblés ou à impact**. Ces acteurs, disposant de **capacités financières importantes**, s'approprient davantage cette thématique en cherchant à y **participer activement**. Sandrine GENET.



Sandrine GENET,
Associée Fondatrice- CEO
GROUPE-ALLEN





LA PERCEPTION DES CLIENTS Regards des banquiers privés

2. Les vents contraires actuels et le push back envers l'ESG vous amènent-ils à reconsidérer votre stratégie d'investissement ? Cela vous pousse-t-il à vous repositionner sur le climat ?

Le recul temporaire de certains acteurs face à l'ESG ne remet pas en cause notre conviction. Bien au contraire, cette période de « tri » nous pousse à renforcer notre exigence en matière de climat. Nous privilégions des produits ayant une lecture fine des impacts, capables de démontrer des résultats concrets, plutôt que de simples habillages ESG (nous avons d'ailleurs produit une série de vidéo sur la Finance utile, qui traite de ces sujets, notamment celui du greenwashing !). Cela nous amène à collaborer étroitement avec des gérants capables de faire preuve de transparence et d'alignement avec les trajectoires climat ! **Karin PERROTIN.**

L'investissement responsable, qui englobe les dimensions sociales, environnementales et de gouvernance (ESG), semble connaître une évolution vers une focalisation plus marquée sur le climat. Si ces dernières années, l'ESG dans son ensemble a perdu de son dynamisme, la transition climatique reste une préoccupation tangible et visible, influençant progressivement les décisions d'investissement. Dans les allocations traditionnelles, l'intégration d'un filtre ESG est devenue une exigence minimale de gestion responsable. Toutefois, les thématiques climatiques ou de transition ne sont pas systématiquement surpondérées, afin d'éviter des biais sectoriels et géographiques qui pourraient impacter la performance et le profil de risque des portefeuilles. Si l'investissement climatique n'est pas surpondéré dans les mandats classiques, il prend une place centrale pour les clients exprimant une forte volonté d'alignement avec les enjeux de durabilité. Dans ces cas, des allocations thématiques durables, fortement orientées vers l'ESG, le vert et la transition, sont mises en place pour répondre à leurs attentes. Un travail de pédagogie essentiel accompagne ces choix d'investissement. L'éducation des clients sur les biais structurels, les impacts sur la performance et les perspectives réalistes est un enjeu majeur. Beaucoup d'investisseurs ne maîtrisent pas encore pleinement ces concepts, ce qui souligne le rôle clé des conseillers dans l'accompagnement et la clarification des stratégies d'investissement. **Sandrine GENET.**



LA PERCEPTION DES CLIENTS

Regards des banquiers privés

3. De quelle manière abordez-vous la thématique du climat et l'urgence de la transition écologique auprès de vos clients ? Quels sont les principaux défis ou opportunités que vous identifiez dans ces discussions ?

Avant tout nous écoutons nos clients. C'est le meilleur moyen pour comprendre son degré de maturité sur ces sujets et ses centres d'intérêt (famille, entreprise, philanthropie...). Ensuite, nous pouvons adapter le discours, et adopter une approche pédagogique et contextualisée. Le défi principal reste la complexité des données extra-financières. En revanche, l'opportunité réside dans la capacité à réconcilier impact et performance long terme, en s'appuyant sur la finance comme levier de transformation. **Karin PERROTIN.**

L'investissement responsable est abordé **avant tout sous l'angle de la pédagogie**, afin d'aider les clients à mieux comprendre les implications de la transition écologique. Dans cette optique, une **grande soirée annuelle** est organisée pour réunir des acteurs de référence et partager expertises et retours d'expérience. L'objectif est de **mettre en lumière la diversité des approches** et des stratégies d'investissement durable. Lors de la précédente édition, deux gérants de sociétés différentes ont présenté des visions contrastées, illustrant la **richesse et la complexité** de cette thématique.

Pour les clients Ultra High Net Worth Individuals, une allocation systématique d'une part du portefeuille vers des stratégies à impact est proposée, en lien avec les enjeux climatiques. Par ailleurs, des discussions sont ouvertes sur la philanthropie et la création de fondations, qui s'inscrivent dans une logique d'engagement durable et intergénérationnel. Si ces initiatives dépassent le cadre strict du climat, elles restent profondément ancrées dans les principes de l'ESG. L'investissement responsable ne se limite pas à la gestion financière : il s'agit aussi d'agir concrètement. La philanthropie représente une voie complémentaire pour soutenir des causes environnementales et sociétales.

L'un des défis majeurs réside dans l'alignement entre les exigences de performance et les convictions environnementales. Si l'investissement responsable permet de donner du sens aux placements, il doit également s'inscrire dans une trajectoire financière viable à long terme. Trouver cet équilibre est une opportunité, mais aussi un défi stratégique, nécessitant une approche réfléchie et adaptée aux attentes des investisseurs. **Sandrine GENET.**



LA PERCEPTION DES CLIENTS

Regards des banquiers privés

4. Observez-vous une évolution dans la prise de conscience et les connaissances de vos clients concernant la thématique du climat ? Ces évolutions peuvent-elles être différencierées selon les générations ou les lieux de résidence ?

Une nette évolution s'observe, surtout chez les jeunes générations ou les héritiers familiaux, qui posent des questions plus poussées sur l'impact, l'éthique, la gouvernance... (Nous organisons, à ce titre un évènement le 19 juin sur ce thème).

Les écarts générationnels se ressentent, les jeunes générations étant plus sensibilisées, depuis longtemps, à ces enjeux climatiques. Et elles ont vraiment envie de faire bouger les lignes !

On a pu noter également un éveil accru chez les chefs d'entreprise confrontés directement à des exigences réglementaires ou à des pressions clients.

Pour ce qui est des lieux de résidence, c'est un peu moins flagrant. Les urbains sont généralement plus exposés aux discours et produits climat, mais cela ne crée pas une vraie différence. **Karin PERROTIN**.

La prise de conscience environnementale reste encore limitée parmi les investisseurs, bien que certaines sensibilités émergent selon les profils. Les jeunes générations et les clients les plus fortunés apparaissent comme les plus concernés et informés sur ces enjeux. Cette tendance peut être expliquée par la pyramide de Maslow : tant que les préoccupations financières immédiates dominent (gestion du budget, préparation de la retraite), la rentabilité reste prioritaire. En revanche, une fois ces besoins sécurisés, l'intérêt pour les problématiques sociales et environnementales s'intensifie. **Sandrine GENET**.



LA PERCEPTION DES CLIENTS

Regards des banquiers privés

5. Les récents événements climatiques extrêmes constituent-ils des catalyseurs pour encourager ou orienter les investissements de vos clients ? Si oui, dans quels secteurs ou types d'actifs observez-vous cette tendance ?

Oui, de manière croissante. Les événements climatiques extrêmes (sécheresses, incendies, inondations) déclenchent souvent une prise de conscience immédiate. Certains clients orientent alors leurs investissements vers des thématiques comme l'eau, la résilience agricole ou l'efficacité énergétique. Nous avons aussi observé un intérêt accru pour les infrastructures liées à l'adaptation.

Pourquoi ? parce que les infrastructures (routes, télécommunications, énergie, eau) sont essentielles au bon fonctionnement de nos sociétés : elles garantissent mobilité, accès aux services et soutien à l'économie. Leur vulnérabilité face aux événements climatiques extrêmes peut avoir des conséquences graves. Il est donc crucial de passer d'une logique de réparation à une logique de prévention. Investir aujourd'hui dans l'adaptation au changement climatique permettrait, selon la Banque mondiale, d'économiser entre 4 et 6 euros pour chaque euro dépensé ! **Karin PERROTIN**.

Les récents événements climatiques extrêmes alimentent une éco-anxiété croissante, mais ne constituent pas un élément déclencheur généralisé pour l'investissement. Si certains clients prennent conscience de l'urgence climatique, cette inquiétude ne se traduit pas systématiquement en décisions financières. En revanche, les investisseurs déjà sensibilisés et engagés dans une logique d'impact réagissent plus fortement à ces événements et adaptent leurs stratégies en conséquence.

Parmi les clients les plus engagés, l'investissement se dirige principalement vers le private equity, la dette privée et les infrastructures. Ces actifs offrent une perception plus directe de l'impact concret sur l'économie réelle, contrairement aux marchés cotés, souvent perçus comme plus abstraits. Cette préférence s'explique par une meilleure lisibilité des produits, permettant aux investisseurs de mieux comprendre comment leurs placements contribuent à des transformations tangibles. **Sandrine GENET**.



LA PERCEPTION DES CLIENTS

Regards des banquiers privés



6. Quels critères utilisez-vous actuellement pour sélectionner les produits que vous proposez à vos clients ? Ces critères sont-ils alignés avec les attentes et les indicateurs privilégiés par vos clients, notamment en matière de durabilité et d'impact climatique ?

Nos clients n'expriment jamais d'indicateurs précis. Ils expriment plutôt des ressentis, des expériences personnelles, des faits, des technologies. L'écoute active permet de traduire ces expressions en attentes.

Nous alignons ces attentes avec les produits sélectionnés via différents moyens : le label Greenfin nous semble aujourd'hui le label le plus cohérent sur la question du client. Les échanges avec les sociétés de gestion et les rapports détaillés permettent également d'estimer le degré d'engagement, d'expertise et de crédibilité de la société de gestion pour appréhender ces sujets, notamment d'impact climatique. **Karin PERROTIN.**

L'investissement responsable repose sur des critères distincts selon qu'il s'agisse de gestion cotée ou non cotée, avec des processus de due diligences adaptées à chaque univers. Dans la gestion cotée, un filtrage rigoureux est appliqué à travers des indicateurs de place, bien que ceux-ci présentent certaines limites. La classification SFDR (minimum article 8) et les labels tels que ISR français, Greenfin ou leurs équivalents européens sont utilisés pour garantir une forte cohérence ESG. L'objectif est d'assurer que 90 % des allocations durables soient investies dans des supports labellisés, offrant un minimum de garantie ESG Climat. Pour les fonds à visée d'impact, l'analyse va au-delà des critères financiers classiques. Une évaluation approfondie des processus ESG et ISR est menée, incluant des rencontres avec les équipes de gestion et les spécialistes ESG afin d'identifier les acteurs les plus crédibles sur les enjeux climatiques et extra-financiers. Dans l'univers non coté, l'approche se concentre sur des fonds de private equity à impact et des fonds de transformation de business model, visant la transition vers des modèles durables. Un critère clé est l'intégration de mécanismes de carried interest indexés sur des indicateurs d'impact, garantissant un alignement entre performance et contribution écologique. L'investissement peut également porter sur l'infrastructure liée à la transition énergétique et à la décarbonation, avec une exigence forte de traçabilité de l'impact réel. L'objectif est d'allier rentabilité financière et engagement environnemental, tout en assurant une transparence accrue sur les résultats obtenus. **Sandrine GENET.**



LA PERCEPTION DES CLIENTS

Regards des banquiers privés

7. Selon vous, vos clients se satisfont-ils d'un label ou d'une classification ? Ou cherchent-ils à obtenir des informations plus explicites concernant la notoriété et l'engagement de la société de gestion, ou encore l'impact des entreprises sélectionnées dans les portefeuilles ?

Non, nos clients ne se contentent pas d'un label. Ils veulent comprendre l'histoire derrière le fonds : les entreprises sélectionnées, leur impact réel, les résultats mesurés. Ils s'intéressent à la réputation de la société de gestion, à leurs engagements, etc... Après c'est aussi notre rôle de les sélectionner pour eux, en fonction de leurs objectifs. Ils nous font confiance pour cela, mais pour certains effectivement, ils souhaitent en savoir d'avantage.

Karin PERROTIN.

Les labels d'investissement responsable constituent un repère accessible pour les investisseurs, bien qu'ils puissent parfois manquer de clarté. Ils offrent un cadre structurant, mais ne suffisent pas toujours à répondre aux attentes des clients, qui cherchent à aller plus loin en obtenant des informations plus précises sur l'engagement réel des sociétés de gestion et leur crédibilité. La question du greenwashing, bien que toujours présente, semble désormais moins centrale dans les préoccupations des investisseurs.

Les investisseurs s'intéressent de plus en plus à la composition des portefeuilles, notamment aux principales lignes d'investissement. La question qui revient souvent est : où ces fonds investissent-ils réellement ? Ce que l'on observe, c'est que la motivation principale n'est pas forcément de rechercher les meilleurs acteurs ESG, mais plutôt d'éviter les entreprises jugées incompatibles avec leurs convictions. L'exclusion de secteurs controversés ou d'entreprises ne faisant pas d'efforts en matière climatique devient un critère déterminant. **Sandrine GENET.**



LA PERCEPTION DES CLIENTS

Regards des banquiers privés

8. Préfèrent-ils soutenir la lutte contre le réchauffement climatique en contribuant à la réduction des émissions mondiales de gaz à effet de serre, ou privilégient-ils les activités vertes, telles que le développement des énergies renouvelables ? Vos clients expriment-ils (systématiquement) des souhaits en matière d'exclusion sectorielle ?

La plupart de nos clients privilégient les activités vertes tangibles (énergies renouvelables, hydrogène, agriculture durable), perçues comme porteuses d'avenir. Cela étant, certains investisseurs institutionnels ou entrepreneurs familiaux souhaitent également contribuer à la réduction directe des émissions. Les exclusions sectorielles sont parfois demandées, mais plutôt comme garde-fous que comme revendication systématique. Et parfois ces exclusions évoluent avec le temps. Si je prends l'exemple des thématiques liées à la souveraineté et à la défense, le contexte actuel fait qu'elles trouvent une place dans les stratégies d'investissement de nos clients, voir une priorité pour certains. Par Défense, on entendait « arme et guerre » il y a encore peu de temps. Aujourd'hui on entend sécurité, souveraineté, innovation... **Karin PERROTIN.**

Les investisseurs adoptent une approche générale plutôt que technique en matière d'investissement responsable. La clientèle est majoritairement middle-aged, ce qui influence leurs choix financiers. Leur priorité reste l'exclusion sectorielle, avec une attention particulière portée au secteur pétrolier, qui est systématiquement écarté avant même d'envisager des stratégies de transition ou de soutien actif. Cette approche traduit une volonté forte de désinvestir des industries fossiles, sans nécessairement chercher à accompagner leur transformation. **Sandrine GENET.**



LA PERCEPTION DES CLIENTS Regards des banquiers privés

9. Selon vous, seraient-ils réceptifs à de nouvelles propositions, telles que des fonds entièrement investis en produits de taux ou des fonds multi-actifs ?

Ils le seraient, dès lors qu'on leur permette de comprendre concrètement dans quoi investit le fonds, et quels sont les risques auxquels ils s'exposent. Nous avons par exemple la demande sur un fonds euro climat. Cela correspond aux convictions des clients et à leur profil de risque. **Karin PERROTIN.**

Les clients ne recherchent pas nécessairement des produits spécifiques, faute de connaissance approfondie sur les solutions disponibles. Leur priorité est avant tout d'obtenir une allocation cohérente, alignée avec leurs objectifs financiers et leur sensibilité au risque.

En tant qu'allocataire, l'un des défis majeurs réside dans la limitation de l'offre sur les solutions durables, notamment pour les profils de risque prudents, en particulier dans l'univers obligataire et multi-actifs défensifs. Cette contrainte a conduit à réservier les allocations durables aux profils équilibrés et dynamiques, excluant ainsi les profils prudents. Cette exclusion ne résulte pas d'un choix idéologique, mais d'une insuffisance de profondeur de marché. L'objectif premier reste de garantir la rentabilité des investissements, et à ce jour, les solutions durables adaptées aux profils prudents ne permettent pas de remplir pleinement cette exigence. Toutefois, un développement de l'offre serait perçu comme une avancée positive, permettant de répondre aux attentes des investisseurs plus conservateurs et d'intégrer des allocations responsables sur l'ensemble du spectre de risque. **Sandrine GENET.**



LA PERCEPTION DES CLIENTS

Regards des banquiers privés

10. Les produits en titres non cotés axés sur la transition, tels que les infrastructures, les dettes privées ou le private equity, suscitent-ils un accueil plus favorable auprès de vos clients que les fonds classiques investis en titres cotés ? Si oui, quels éléments expliquent, selon vous, cette préférence ?

Sous réserve des objectifs patrimoniaux visés, oui cette typologie suscite un accueil plus favorable. La raison principale me semble être qu'à travers le non côté on peut plus facilement percevoir concrètement dans quoi on investit. Cela est d'autant plus vrai que le produit a un nombre de sous-jacent restreint. **Karin PERROTIN.**

L'investissement dans le non coté séduit de nombreux clients, notamment en raison de sa dimension tangible. La transformation des petites et moyennes entreprises (PME) est perçue comme plus concrète et impactante que celle des grandes entreprises cotées, ce qui explique l'intérêt croissant pour ces solutions. Malgré cet attrait, ces produits restent difficilement accessibles à tous en raison de seuils d'entrée élevés, souvent fixés à 100 000 €. De plus, leur profil de risque est moins adapté à certains patrimoines, ce qui limite leur adoption par une clientèle plus large. Certaines initiatives récentes visent à faciliter l'accès au non coté, notamment :

- Les fonds ELTIF (European Long-Term Investment Funds),
- La loi Industrie Verte, qui encourage l'investissement dans des actifs privés,
- Les fonds Evergreen, qui intègrent des mécanismes de liquidité remboursée.

Ces dispositifs vont dans le bon sens, mais restent peu exploités par les sociétés de gestion. L'offre actuelle demeure insuffisante pour répondre pleinement à la demande, ce qui souligne un besoin urgent de développement de produits plus souples et inclusifs. **Sandrine GENET.**



LA PERCEPTION DES CLIENTS

Regards des banquiers privés

11. Quelles sont vos attentes vis-à-vis de vos fournisseurs de solutions d'investissement afin de répondre de manière plus efficace et adaptée aux demandes de vos clients sur les enjeux climatiques ?

Nos attentes principales :

- Encore plus de transparence, avec des indicateurs d'impact concrets
- Des rapports peut-être plus simples et pédagogiques, que l'on pourrait transmettre plus facilement à nos clients
- Une offre différenciante (car nous recherchons toujours des produits différenciant pour nos clients)
- Une convergence des critères de notation ESG. Afin de rendre ces notes claires et d'en mesurer la pertinence, une harmonisation des critères et des pratiques permettrait de plus facilement comparer les sous-jacents et d'identifier les meilleurs. **Karin PERROTIN.**



LA PERCEPTION DES CLIENTS Regards des banquiers privés

L'une des attentes majeures concerne l'élargissement de l'offre durable pour les profils défensifs. Il est essentiel que ces solutions se développent afin de répondre aux besoins des investisseurs plus conservateurs, qui recherchent des placements responsables tout en maintenant une gestion prudente du risque. Le Fonds Multi-Actif Prudent, intégrant des critères ESG et climat robuste, seraient une avancée significative. Un autre enjeu clé est la démocratisation des produits non cotés à impact, qui restent aujourd'hui peu accessibles en raison de seuils d'entrée élevés et de contraintes de liquidité. Des solutions intermédiaires telles que les fonds Evergreen, ELTIF ou ceux issus de la loi Industrie Verte pourraient permettre une distribution plus large, adaptée à des patrimoines variés. L'objectif est de proposer ces produits à l'ensemble des clients, et non uniquement aux investisseurs les plus fortunés.

Enfin, une harmonisation entre l'offre produit et le cadre réglementaire est indispensable. Depuis une décennie, les questions liées aux préférences de durabilité posent des difficultés concrètes sur le terrain, rendant les réponses aux clients souvent complexes ou irréalisables. Le manque de clarté opérationnelle freine l'adoption de ces solutions. Les producteurs doivent jouer un rôle actif dans la simplification et l'adaptation des outils et des cadres réglementaires, en instaurant un dialogue avec les régulateurs. Une meilleure collaboration entre distributeurs, producteurs et clients finaux permettrait de structurer une offre plus fluide et efficace, véritablement alignée avec les enjeux de durabilité. **Sandrine GENET.**

CPRam

L'avenir est notre présent

Approche Méthodologique.



INSIGHT AM

Targeting studies & Marketing strategies



ENQUÊTE “*opinionway*”

1006 personnes interrogées
issues du Panel OpinionWay
possédant une assurance
vie, un PEA ou un compte
titres, et/ou ayant une
épargne de plus de
10 000 euros



Questionnaire autoadministré
en ligne sur système CAWI
(Computer Assisted Web
Interview)
(Application des
procédures et règles de la
norme ISO 20252)



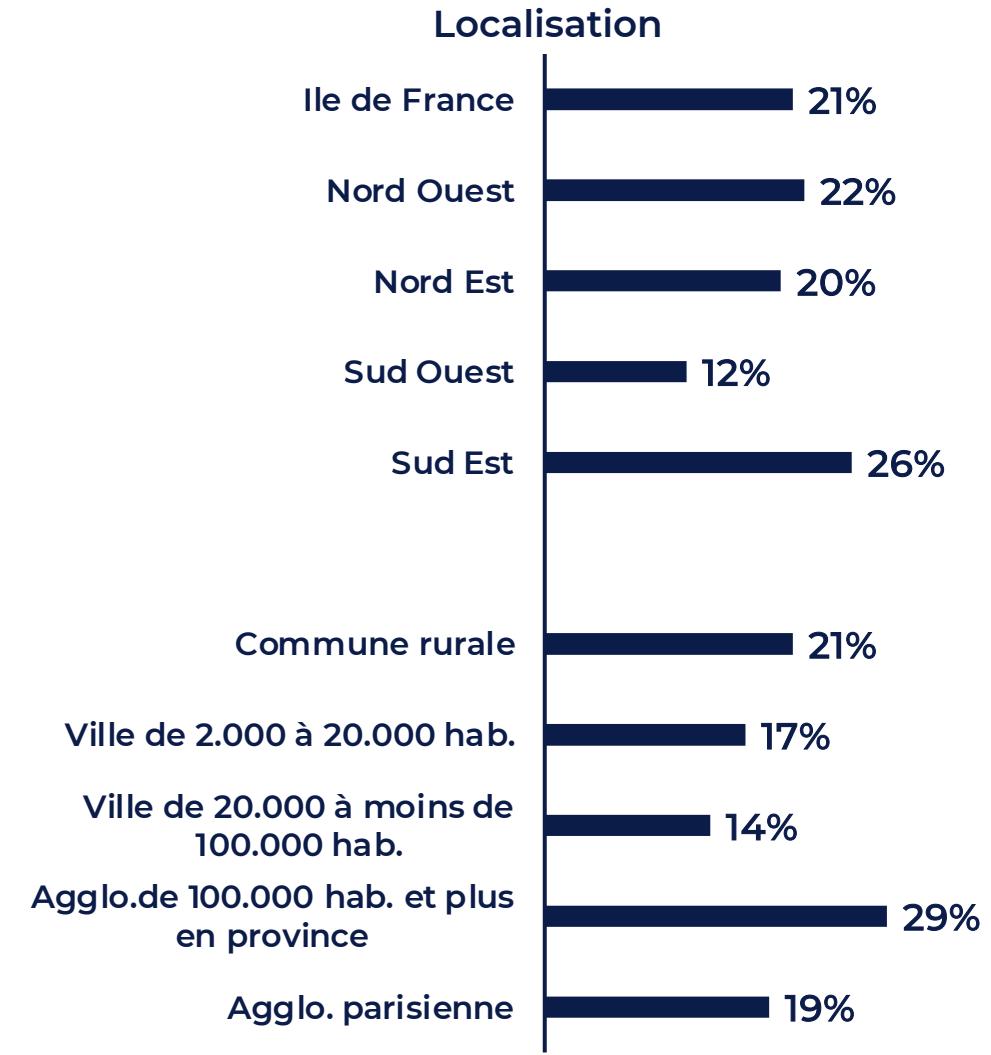
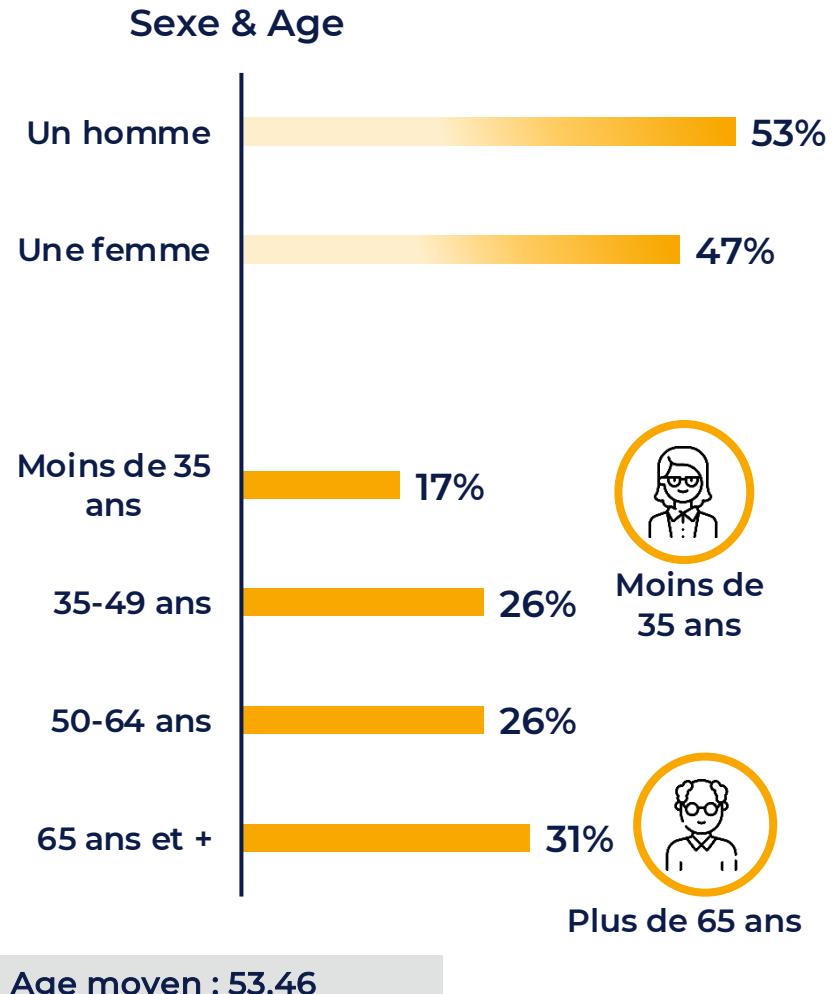
Echantillon de personnes
représentatif de la
population française
âgée de 18 ans et plus,
constitué selon la
méthode des quotas



Réalisation de
l'enquête du 15 au
25 avril 2025

PROFILS DES RÉPONDANTS

Caractéristiques (1/8)

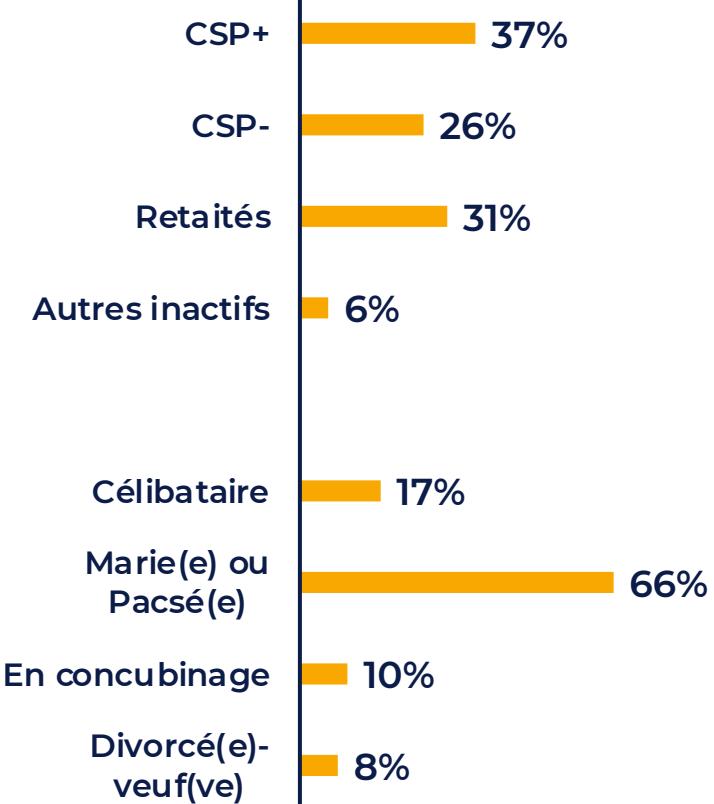


PROFILS DES RÉPONDANTS

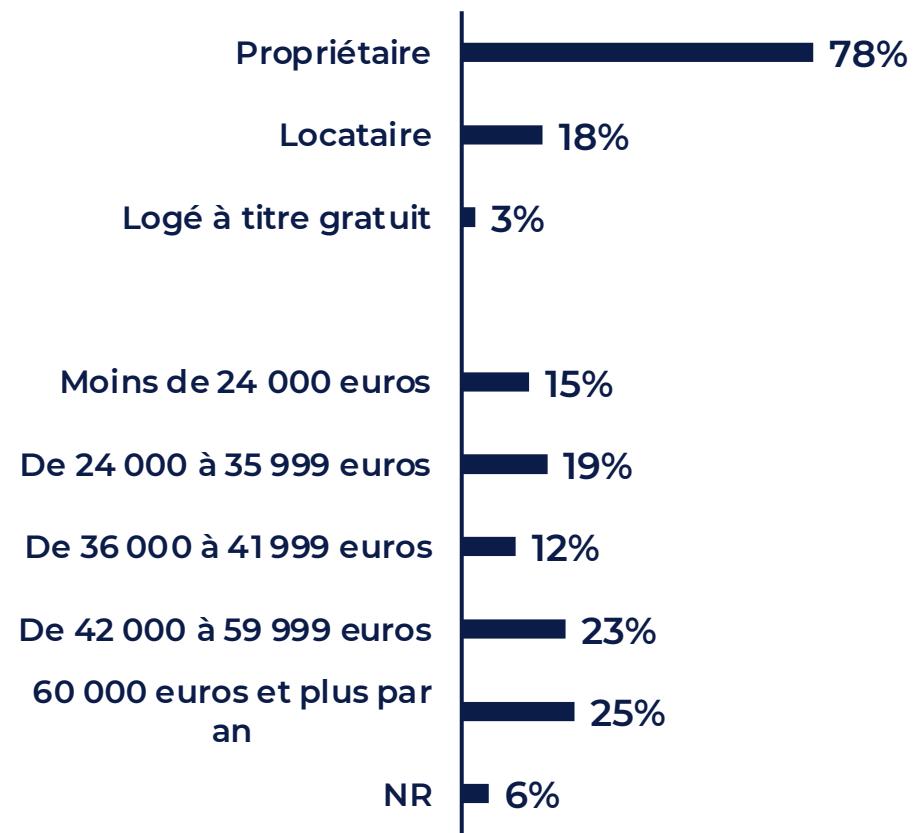
Caractéristiques (2/8)



Statut social et civil



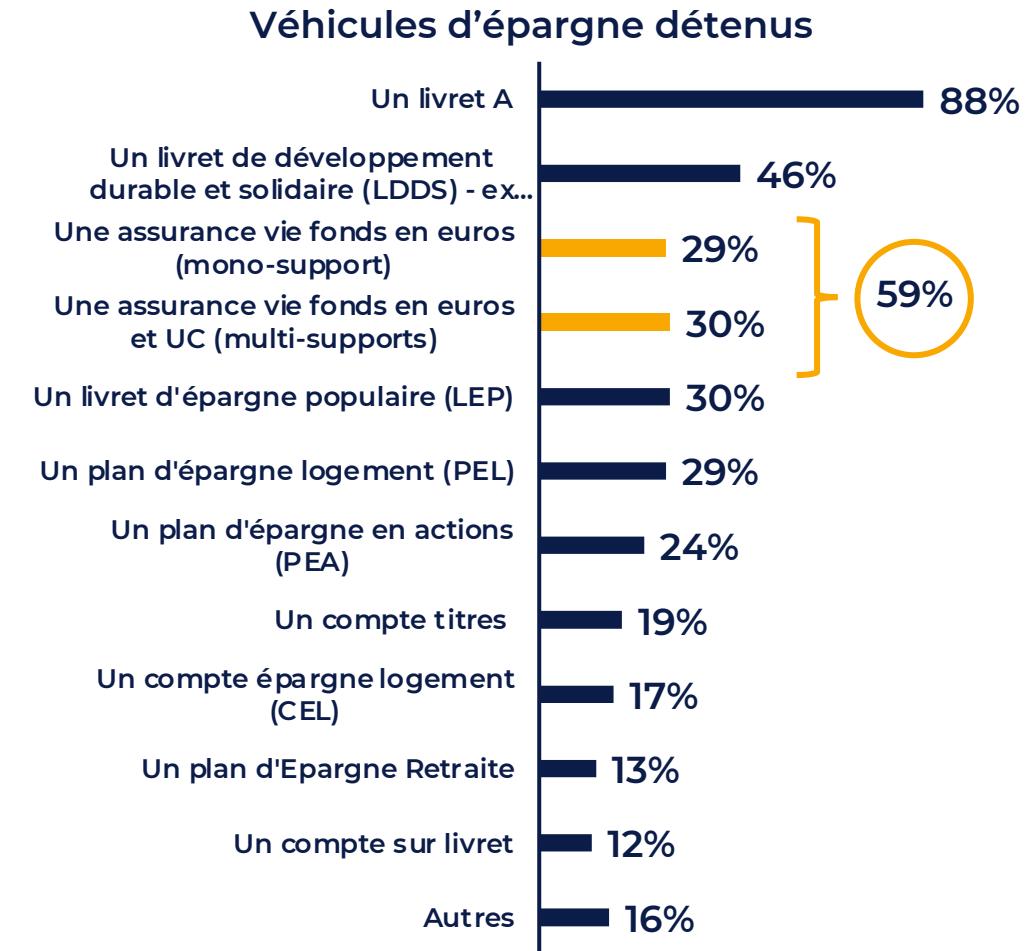
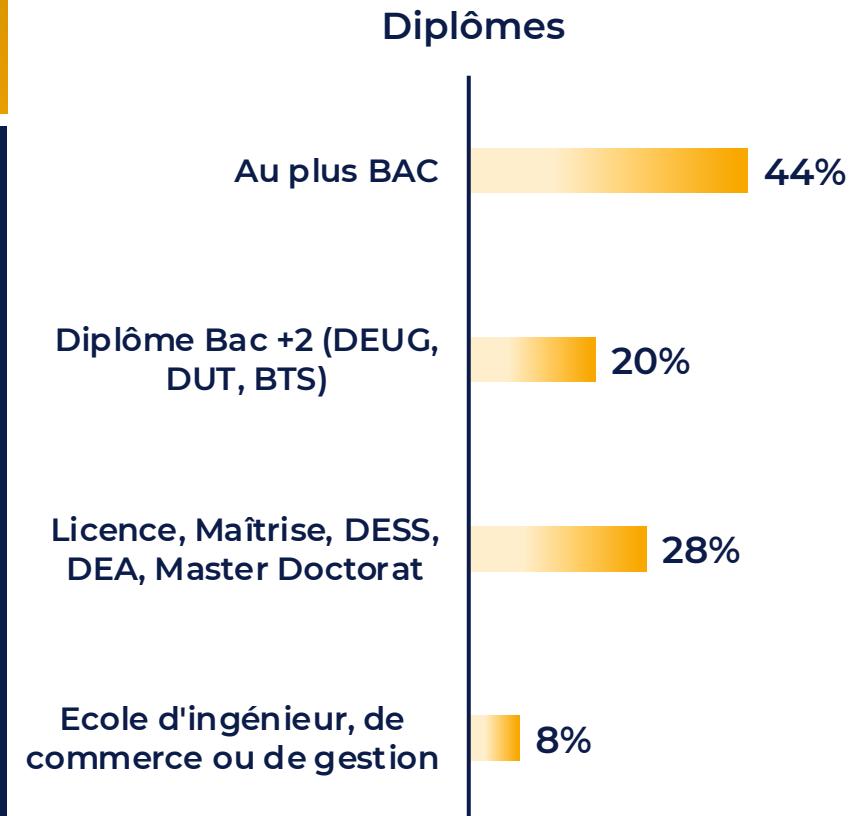
Revenus annuels





PROFILS DES RÉPONDANTS

Caractéristiques (3/8)

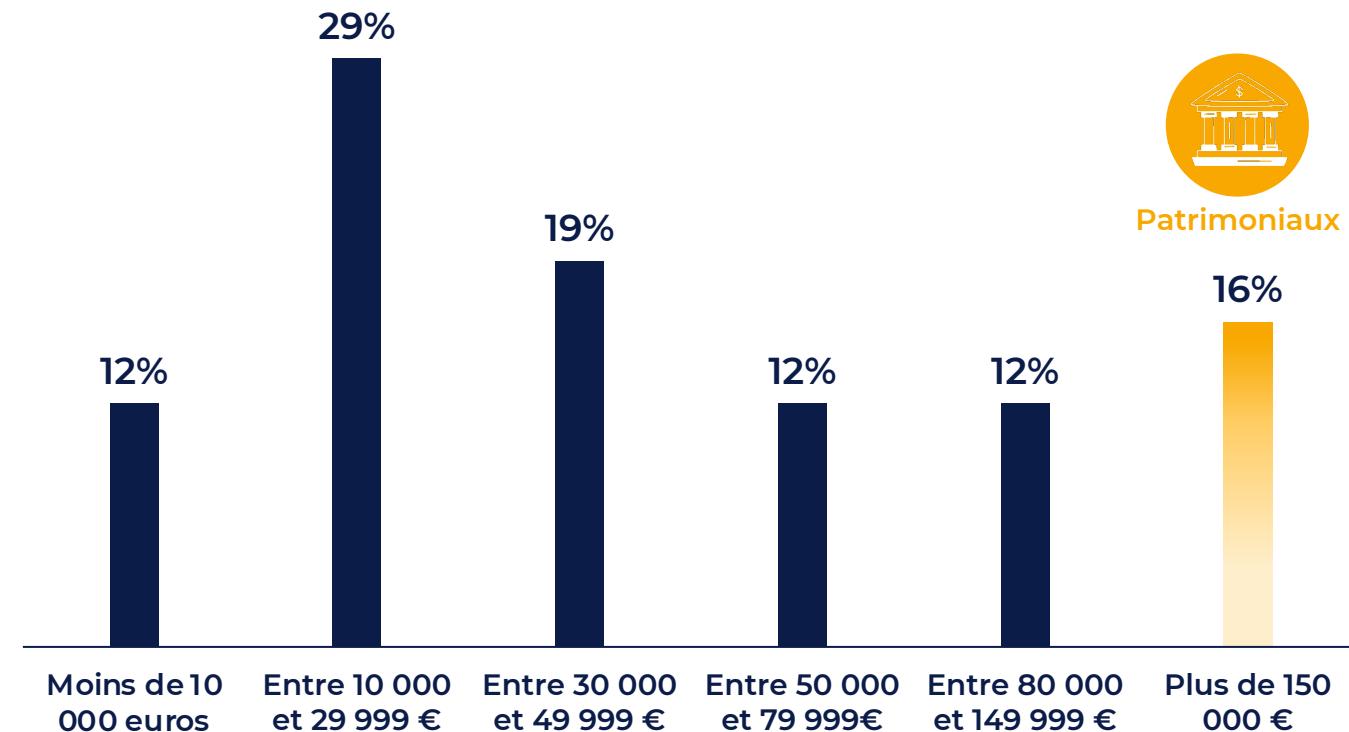


PROFILS DES RÉPONDANTS

Caractéristiques (4/8)



Montant de l'épargne financière



Patrimoniaux

Question :

Diriez-vous que vous disposez d'une culture financière satisfaisante ?

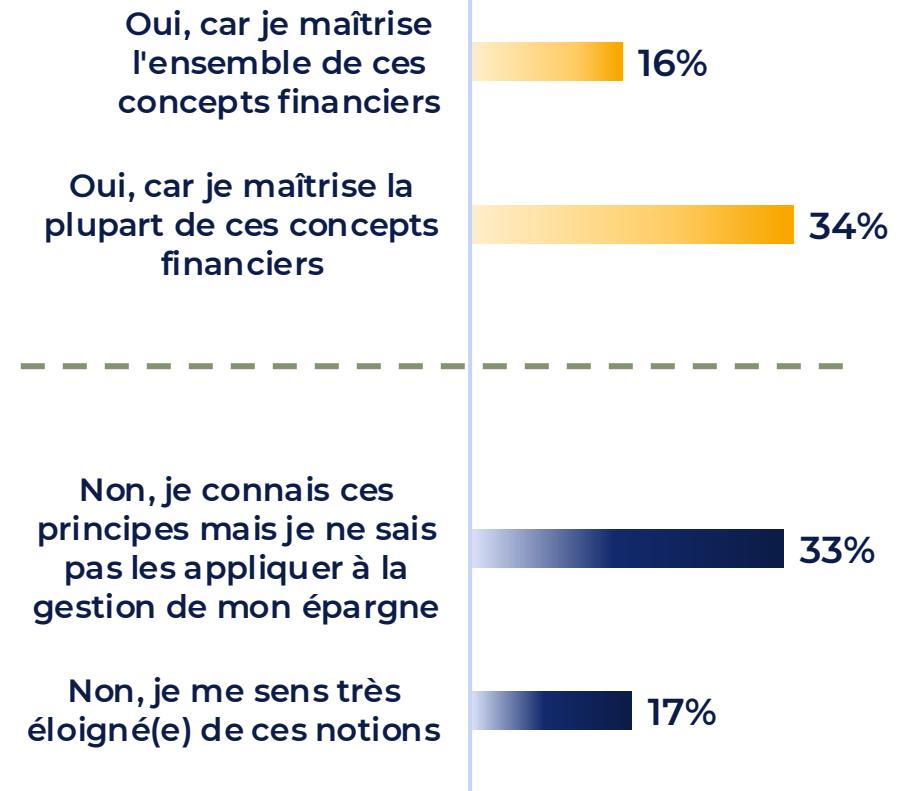
“opinionway”

PROFILS DES RÉPONDANTS

Caractéristiques (5/8)



Education financière*



*Le concept de maîtrise des concepts financiers est défini ici par :

- Vous êtes à l'aise avec le calcul d'intérêts simples et composés,
- Vous maîtrisez la notion d'inflation ,
- Vous savez que si vous souhaitez améliorer le rendement de votre épargne, il vous est nécessaire d'accepter de prendre plus de risque,
- Vous savez que le risque s'apprécie notamment au regard de la durée de votre placement, du niveau de diversification de votre portefeuille et de votre investissement régulier

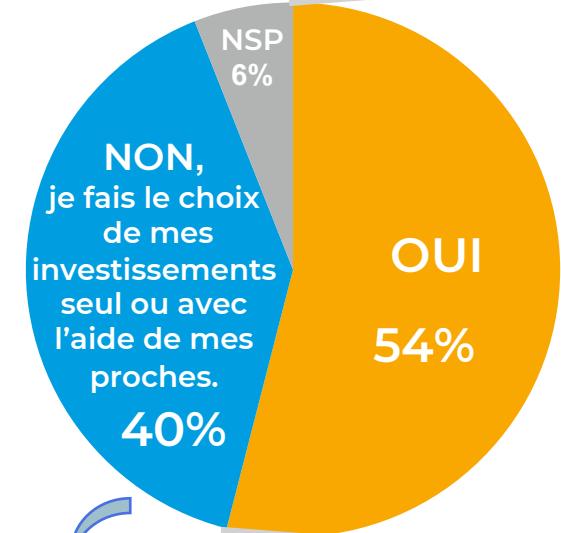
Les personnes déclarant disposer d'une culture financière représente 50% de l'échantillon (63 % en N-1)

Question :

Faites-vous appel à un tiers externe pour vous accompagner dans le choix de vos investissements ?

“opinionway”

PROFILS DES RÉPONDANTS Caractéristiques (6/8)



Autonomes

Un banquier privé m'apporte son expertise

Un Conseiller en Gestion de Patrimoine m'apporte son expertise

Je m'appuie sur les recommandations de ma plateforme d'épargne digitale

Je demande conseil préalablement à mon agence bancaire ou à mon assureur...

7%

10%

7%

30%

Gestion conseillée



Les personnes déclarant être autonomes dans leurs choix d'investissements représentent 40% de l'échantillon (39% en N-1).
Les personnes faisant appel à un CGP ou à un Banquier Privé représentent 17% de l'échantillon (21% en N-1)

Question :

Quelles sont vos habitudes en matière de consommation durable ?

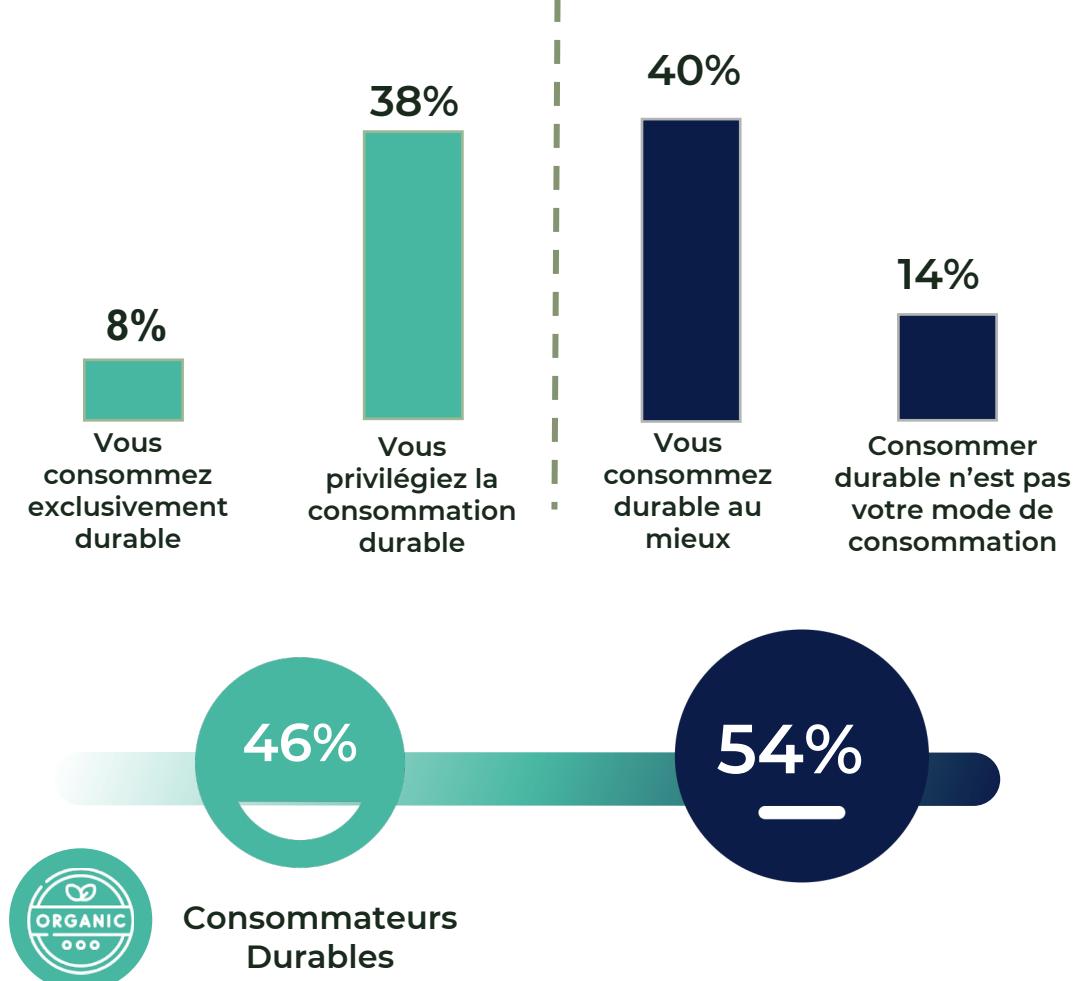
“opinionway

PROFILS DES RÉPONDANTS

Caractéristiques (7/8)



1006
réponses



*La consommation durable se définit sur les critères :
mieux acheter (acheter des produits / services à contenus plus écologiques, circuits courts...)
mieux consommer (moins gaspiller, avoir une consommation plus durable) et ;
mieux jeter (prendre en compte le recyclage).

Les personnes privilégiant une consommation au quotidien en produits durables représentent 46% de l'échantillon (42% en N-1).

Question :

Quel est votre niveau de connaissance en matière d'Investissement Responsable ?

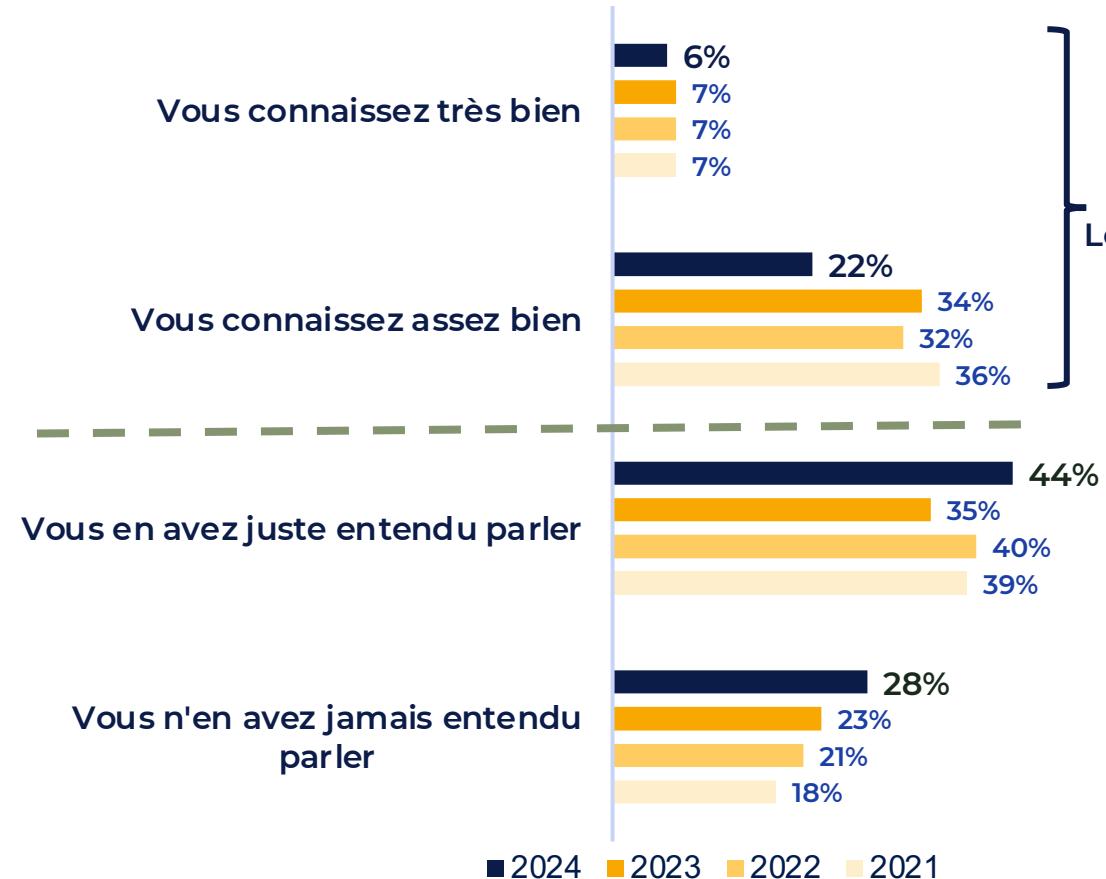
“opinionway

PROFILS DES RÉPONDANTS

Caractéristiques (8/8)



Connaissance Investissement Responsable



Les sachants IR

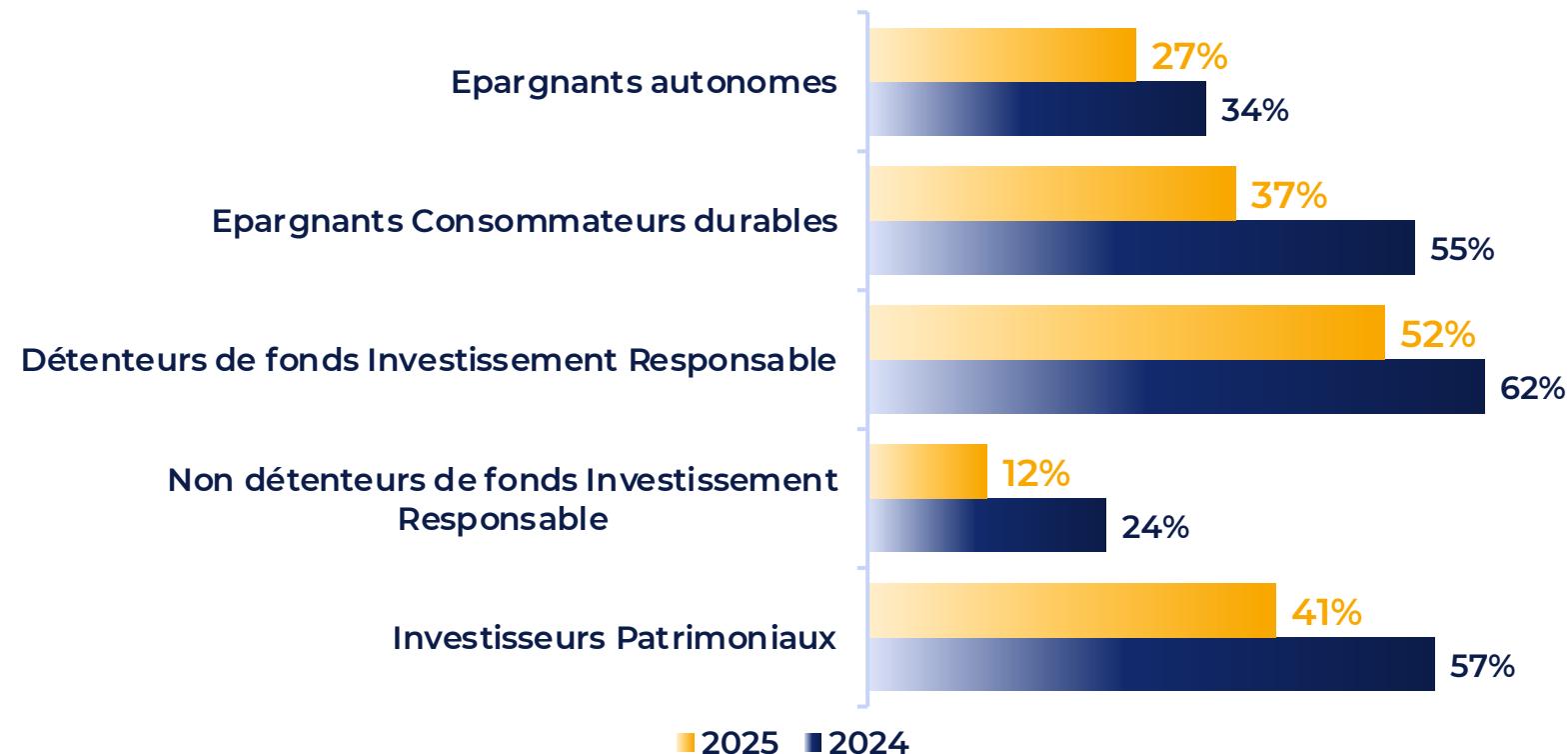
Les personnes déclarant connaître assez bien au moins l'investissement responsable représentent 28% de l'échantillon (41% en N-1).



PROFILS DES RÉPONDANTS

Connaissance Investissement Responsable

Les épargnants se déclarant sachants IR sont passés de 41% en N-1 à 28% sur 2025. Les catégories qui remettent le plus en question leur savoir sont les « Non-détenteurs » (-50%) (sachant qu'ils représentent 58% de l'échantillon), les « consommateurs durables » (-32%) (46% du panel) et les investisseurs patrimoniaux (-28%).



Question :

Quel est votre niveau de connaissance en matière d'investissement « Climat » ?

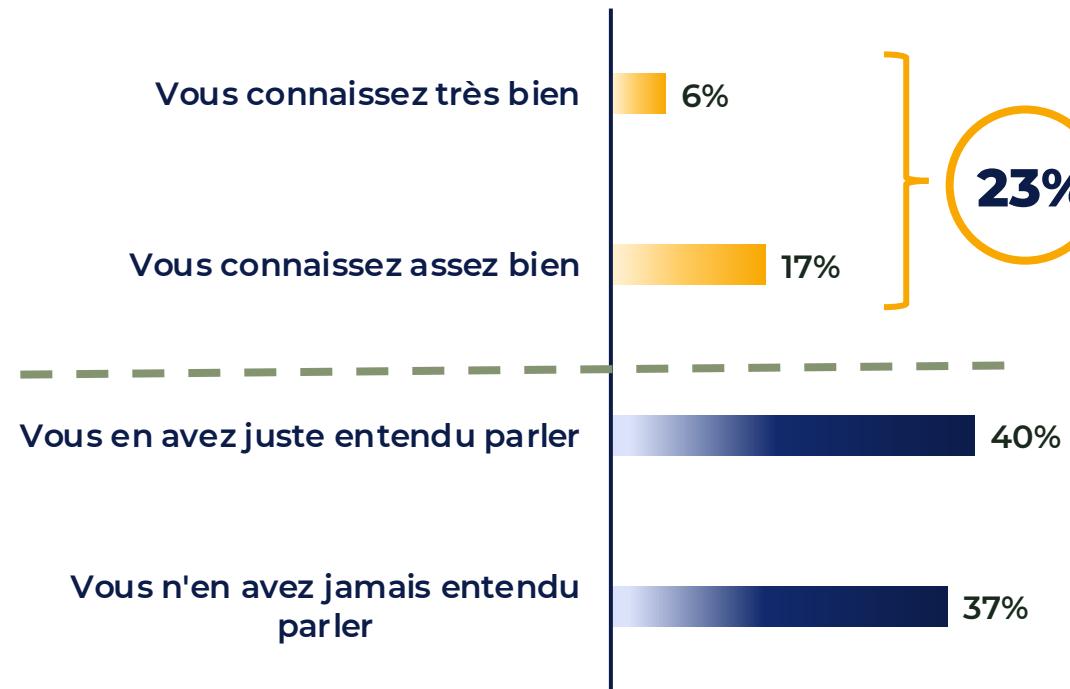
“opinionway



PROFILS DES RÉPONDANTS Caractéristiques (9/8)



Connaissance Investissement « Climat »



Les personnes déclarant connaître assez bien au moins l'investissement Climat représentent 23% de l'échantillon.

CPRAM

L'avenir est notre présent

CONTACT



Antoine BOURG

+33 (0)1 76 32 86 51



antoine.bourg@cpram.com



INSIGHT AM

Targeting studies & Marketing strategies

Avertissement

Informations promotionnelles non contractuelles destinées aux Investisseurs « professionnels » au sens de la Directive Européenne MIF, ne constituant ni un conseil en investissement, ni une recommandation, ni une offre de contrat. Avant tout investissement, il appartient à toute personne intéressée par un OPC, de s'assurer de la compatibilité de son investissement avec les lois dont il relève ainsi que de ses conséquences fiscales et de prendre connaissance du document d'informations clés pour l'investisseur (DIC) en vigueur et relatif à cet OPC et plus particulièrement les sections sur les risques, les frais et les principales caractéristiques. **Les OPC cités n'offrent pas de garantie de performance et présentent un risque de perte en capital, notamment en raison des fluctuations de marché. Les performances passées ne sont pas constantes dans le temps, ne font l'objet d'aucune garantie et ne sont donc pas un indicateur fiable des performances futures.** Toute souscription dans un OPC se fait sur la base du DIC et de sa documentation réglementaire. Toutes les informations présentées sont réputées exactes en date de réalisation du document. Ce document n'est pas destiné à l'usage des résidents ou citoyens des Etats Unis d'Amérique et des « U.S. Persons », telle que cette expression est définie par la « Regulation S » de la Securities and Exchange Commission en vertu du U.S. Securities Act de 1933 et reprise dans le Prospectus des OPC cités dans ce document. L'ensemble de la documentation réglementaire est disponible en français sur le site www.cpr-am.fr ou sur simple demande au siège social de la société de gestion.

Les informations contenues dans ce document n'ont aucune valeur contractuelle et n'engagent pas la responsabilité de CPR AM. Les informations contenues dans cette publication sont basées sur des sources que nous considérons fiables, mais nous ne garantissons pas qu'elles soient exactes, complètes, valides ou à propos, et ne doivent pas être considérées comme telles à quelque fin que ce soit. Cette publication ne peut être reproduite, en totalité ou en partie, ou communiquée à des tiers sans l'autorisation préalable de CPRAM.

CPR Asset Management, société de gestion de portefeuilles, agréée AMF sous le no GP 01-056 en date du 21 décembre 2001
(Autorité des Marchés Financiers 17, place de la Bourse, 75082 Paris),
SA au capital de 53 445 705 euros 399 392 141 RCS – 91-93, boulevard Pasteur
CS 61 595 - 75730 Paris cedex 15 – Tél. : 01 53 15 70 00

Étude réalisée en collaboration avec Insight AM

Insight AM s'adresse aux producteurs de produits financiers qui souhaitent mieux appréhender les attentes des distributeurs, conseillers en gestion de patrimoine et de leurs clients, identifier les tendances et capter les signaux faibles de la tierce distribution, revisiter leur positionnement de leurs gammes de produits à destination des épargnants particuliers au travers des enveloppes fiscales distribuées en architecture ouverte.