




CPRam
L'avenir est notre présent


INSIGHT AM
Targeting studies & Marketing strategies

6^{ème} Baromètre

Les épargnants et l'Investissement Climat



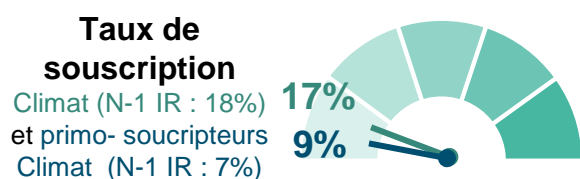
Aujourd'hui, **28%** des personnes interrogées **déclarent avoir une connaissance des principes de l'IR**, contre 41% en 2024, **un recul significatif.**

Les gérants d'actifs et conseillers jouent un rôle clé pour orienter le capital.

Pour plus d'informations sur la relation entre les épargnants et l'IR, et aider notamment les gérants d'actifs et les conseillers à orienter le capital vers l'IR, CPRAM s'associe à INSIGHT AM et vous invite à découvrir la 6^{ème} édition de son Baromètre de l'IR

LES CHIFFRES À RETENIR

LE CLIMAT SE JOUE DES VENTS CONTRAIRES



L'INVESTISSEMENT COMMENCE PAR LA PRISE DE CONSCIENCE



Détenteurs fonds Climat"



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



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

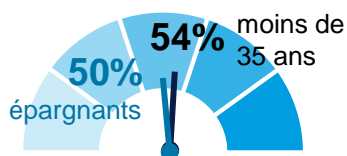


49% des primo-souscripteurs Climat privilégient les activités vertes (énergies renouvelables) à la lutte contre réchauffement (31%)



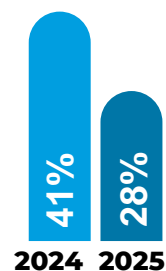
80% des primo-souscripteurs Climat déclarent qu'ils ont été conseillés.

L'ÉDUCATION DES ÉPARGNANTS CONSTITUE L'ENJEU



Manque de connaissance :
frein principal à
l'investissement

Connaissance des principes IR



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

LA PERCEPTION DES CLIENTS

Regards des banquiers privés – *Entretiens avec*



Karin PERROTIN,
Présidente Fondatrice – Opéra
Bureau de Famille



Sandrine GENET,
Associée Fondatrice- CEO
GROUPE-ALLEN

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 ?



Karin PERROTIN 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).



Sandrine GENET 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.

Les entreprises sont citées à titre illustratif uniquement. Leur mention ne garantit ni leur future présence en portefeuille, ni leur performance, et ne constitue en aucun cas un conseil ou une recommandation à l'achat ou à la vente. Toutes les marques et logos utilisés à des fins d'illustration ci-dessus sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.

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 !



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.

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.

Les entreprises sont citées à titre illustratif uniquement. Leur mention ne garantit ni leur future présence en portefeuille, ni leur performance, et ne constitue en aucun cas un conseil ou une recommandation à l'achat ou à la vente. Toutes les marques et logos utilisés à des fins d'illustration ci-dessus sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.



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.

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 différenciées 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.



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.

Les entreprises sont citées à titre illustratif uniquement. Leur mention ne garantit ni leur future présence en portefeuille, ni leur performance, et ne constitue en aucun cas un conseil ou une recommandation à l'achat ou à la vente. Toutes les marques et logos utilisés à des fins d'illustration ci-dessus sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.

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 !



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.

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.

Les entreprises sont citées à titre illustratif uniquement. Leur mention ne garantit ni leur future présence en portefeuille, ni leur performance, et ne constitue en aucun cas un conseil ou une recommandation à l'achat ou à la vente. Toutes les marques et logos utilisés à des fins d'illustration ci-dessus sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.



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.

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.

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.



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

Les entreprises sont citées à titre illustratif uniquement. Leur mention ne garantit ni leur future présence en portefeuille, ni leur performance, et ne constitue en aucun cas un conseil ou une recommandation à l'achat ou à la vente. Toutes les marques et logos utilisés à des fins d'illustration ci-dessus sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.

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...



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.

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 de la demande sur un fonds euro climat. Cela correspond aux convictions des clients et à leur profil de risque.



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 réserver 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.

Les entreprises sont citées à titre illustratif uniquement. Leur mention ne garantit ni leur future présence en portefeuille, ni leur performance, et ne constitue en aucun cas un conseil ou une recommandation à l'achat ou à la vente. Toutes les marques et logos utilisés à des fins d'illustration ci-dessus sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.

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.

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 coté 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.



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.

Les entreprises sont citées à titre illustratif uniquement. Leur mention ne garantit ni leur future présence en portefeuille, ni leur performance, et ne constitue en aucun cas un conseil ou une recommandation à l'achat ou à la vente. Toutes les marques et logos utilisés à des fins d'illustration ci-dessus sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.

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 ?



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.



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.

Les entreprises sont citées à titre illustratif uniquement. Leur mention ne garantit ni leur future présence en portefeuille, ni leur performance, et ne constitue en aucun cas un conseil ou une recommandation à l'achat ou à la vente. Toutes les marques et logos utilisés à des fins d'illustration ci-dessus sont la propriété de leurs propriétaires respectifs.

Disclaimer

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.cpram.com ou sur simple demande au siège social de la société de gestion.

La décision d'investir dans un fonds ne doit pas tenir compte uniquement de son approche extra-financière, mais de toutes ses caractéristiques et de son objectif. L'attention des investisseurs est attirée sur le fait que leur investissement dans un fonds n'a pas d'impact direct sur l'environnement et la société, mais que le fonds vise à sélectionner et à investir dans des entreprises qui contribuent à la lutte contre le changement climatique / à la transition agroalimentaire, en suivant des critères précis définis dans la stratégie d'investissement des fonds.

Les informations contenues dans ce document n'ont aucune valeur contractuelle et n'engagent pas la responsabilité de CPRAM. 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.

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.

CPR Asset Management, Société anonyme au capital de 53 445 705 € – Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF no GP 01-056 – 91-93 boulevard Pasteur, 75015 Paris - France – 399 392 141 RCS Paris.

Publié en septembre 2025

ID numéro : 4803973

CONTACT



Antoine BOURG

Spécialiste Marketing - CPRAM

+33 (0)1 76 32 86 51

antoine.bourg@cpram.com



Société par Actions Simplifiée au capital de 5 000 € - 239 route de Saint Pierre, 84330 MODÈNE - France – 882 538 440 RCS Avignon. <http://www.insightam.fr>
Contact : Pascal KOENIG