CPRAM

L'avenir est notre présent

7ème Baromètre : Les épargnants et l'Investissement Climat

Résultats et Enseignements – Juillet 2026 – VD

INSIGHT AM

Targeting studies & Marketing strategies

CPRAM
L'avenir est notre présent

Sommaire.

01
Chiffres clefs et Enseignements
PAGE 3

02
Résultats détaillés de l'enquête OpinionWay*
PAGE 8

03
Paroles de Conseillers
PAGE 31

04
Méthodologie
PAGE 43

* Echantillon de 1029 épargnants français disposant d'une épargne financière supérieure à 10 000€, issu du Panel OpinionWay via Panel questionnaire autoadministré en ligne – Juillet 2026

CPRam
L'avenir est notre présent

Chiffres Clefs et Enseignements.

01

CHIFFRES À RETENIR

CHIFFRES CLEFS ET ENSEIGNEMENTS

1029 réponses

Détention :
un recul notamment porté par les petits détenteurs

% Epargnants détenteurs fonds ESG / fonds « Climat »

▼ -14% / -13%

▼ 0–5% des encours -15% / -12%

= >5% des encours stable / stable

Souscription :
un marché qui perd en largeur mais gagne en profondeur

▼ -2 ▲ +9

7% / 45%

Primo-souscripteurs / souscription détenteurs IR/Climat

Satisfaction :
Un bon niveau

76% / 66%

Acquéreurs Climat / primo-souscripteurs Climat

Évènements climatiques :
Une incitation qui reste forte

▼-4

41%

Épargnants

Labels :
Un retour en grâce

▲ +11

75%

Détenteurs fonds ESG et « Climat »

Exclusion :
La bascule vers une logique « best-in-transition »

▼ -7

49%

Partisans de l'exclusion systématique

Souveraineté énergétique :
Le levier fédérateur

68%

Epargnants incités par l'argument à la souscription fonds « Climat »

Freins à l'investissement :
Toujours le manque de connaissance

▼-1

49%

Epargnants positionnant comme frein N°1

GRANDS ENSEIGNEMENTS

CHIFFRES CLEFS ET ENSEIGNEMENTS

1029 réponses

Thème 1 - Détention : un marché qui se resserre sur son cœur engagé

C'est le fait marquant de l'enquête : la détention déclarée de fonds qualifié ESG généralistes recule **de 41% à 27% (–14 pts)** (Fonds « Climat » 38% à 25% : -13 points). La baisse est presque intégralement concentrée sur **la détention «marginale» (moins de 5% des encours),** qui s'effondre sur les deux familles de fonds, tandis que le cœur de détention (plus de 5 % des encours) reste stable. Le marché se resserre donc autour d'un noyau de détenteurs plus engagés – avec un clivage générationnel puissant : les moins de 35 ans détiennent 3 fois plus que la moyenne. Le marché climat est aujourd'hui porté par les jeunes actifs urbains diplômés, pas par le patrimoine installé.

Thème 2 - Souscription : moins large, mais plus profonde

Le noyau de détenteurs plus engagés devient plus actif : si les primo-souscripteurs se tassent quelque peu en volume (15% de souscripteurs 2025 (–2 pts)), **la souscription de fonds « Climat » parmi les détenteurs bondit (45% versus 36% (+9 pts))** et 54% chez les détenteurs "Climat" (+12 pts). L'entrée dans la catégorie se joue jeune (47% de primo-souscripteurs chez les 18-24 ans) et sur des patrimoines modestes (10 000-30 000 €).

Thème 3 - Satisfaction : de bons chiffres, une fragilité à la première expérience

Le taux de satisfaction chez les acquéreurs 2025 s'avère excellent (76 %), mais seulement 66 % chez les primo-souscripteurs - l'insatisfaction y est 3 fois supérieure à la moyenne. Les motifs de satisfaction placent en tête les fondamentaux financiers (stabilité, performance) devant l'impact environnemental réel : la promesse financière prime la promesse d'impact, y compris chez les convaincus - la clarté du reporting reste le parent pauvre. Chez les insatisfaits, la déception est d'abord une déception de rendement, pas d'impact : **la fidélisation des nouveaux entrants est l'enjeu prioritaire pour transformer l'essai.**

GRANDS ENSEIGNEMENTS

CHIFFRES CLEFS ET ENSEIGNEMENTS

1029 réponses

Thème 4 - Le conseil progresse, la proposition commerciale recule

58% des épargnants s'appuient sur un tiers pour leurs investissements (+4 pts), mais seuls 25% se sont vu proposer un fonds ESG généraliste par leur conseiller : l'écart se creuse. Par ailleurs, l'absence de proposition est elle-même citée comme frein par 29% à 34% des investisseurs conseillés.
La proposition ne touche ni les segments patrimoniaux âgés ni les publics les moins autonomes financièrement - ceux qui en auraient le plus besoin pour franchir le pas. **Le déficit de proposition demeure le principal angle mort du marché, alors même qu'il figure parmi les premiers freins cités** (ce contraste pointe assez directement vers les réseaux bancaires comme principal gisement du déficit de proposition déjà identifié dans l'enquête).

Thème 5 - Sensibilisation et arbitrage performance / impact : une polarisation discrète

L'incitation liée aux événements climatiques récents recule (41% de « oui », −4 pts – attention : étude réalisée sur juin), mais ils gardent leur pouvoir mobilisateur chez les détenteurs (64%, +2 pts). L'intention d'investir sur les thématiques climat s'effrite (38% déclarent ne pas envisager d'investir, +2,2 pts). Le bloc "performance pure" est stable à 50% ; le compromis "performance = impact" s'effrite (−3 pts) au profit d'un "impact d'abord" qui franchit pour la première fois les 10 %. L'arbitrage en faveur de l'impact, au détriment de la performance, est plus fréquent lorsque les enjeux financiers sont perçus comme limités ; **les patrimoines installés, y compris les plus engagés, restent peu enclins à sacrifier le rendement.**

Thème 6 - Attentes en thématiques et produits : la préférence pour le concret et le diversifié

Les thématiques "solutions" (énergies renouvelables 14%, accès à l'eau 12% (en « premier choix »)) consolident leur leadership, quand les thématiques "nature" (écosystèmes, ressources marines) reculent nettement. **46% des épargnants privilégient une combinaison atténuation + activités vertes** plutôt qu'une approche pure - l'approche "transition" progresse face aux activités vertes pures. Les fonds mixtes actions/taux dominent largement les préférences de véhicule (49%) : **le risque dilué prime sur la conviction d'allocation**.

GRANDS ENSEIGNEMENTS

CHIFFRES CLEFS ET ENSEIGNEMENTS

1029 réponses

Thème 7 - Labels et exclusion : vers une logique "best-in-transition"

Les labels regagnent nettement en crédibilité (+5 pts, +11 pts chez les détenteurs) : une des rares bonnes nouvelles "offre" de ce millésime. Une bascule spectaculaire sur l'exclusion est constatée : **l'adhésion aux exclusions systématiques baisse fortement (50%, −7 pts) au profit d'une approche pragmatique** « tant que la sélection est argumentée » (49%, +8 pts). Ce sont les profils les plus engagés (détenteurs, moins de 35 ans) qui restent les plus exigeants sur la pureté des portefeuilles - l'argumentation des choix est la clé pour concilier élargissement et fidélisation.

Thème 8 - Souveraineté énergétique : un levier fédérateur

La contribution à la souveraineté énergétique est l'argument le plus fédérateur testé : 68% à 92% d'adhésion selon les segments, y compris 60% chez les publics les plus distants. La souveraineté énergétique apparaît ainsi comme un angle de communication capable de dépasser le clivage convaincus / distants, y compris auprès des publics réfractaires au discours climatique classique.

Thème 9 - Freins à l'investissement : la connaissance d'abord, l'offre ensuite

Le manque de connaissance reste l'obstacle n°1 en population générale (49%, cité en premier par 3 épargnants sur 10). Chez les détenteurs, la hiérarchie s'inverse : le manque de clarté de l'offre (44%) et la performance perçue (41%) passent devant la méconnaissance - plus on connaît le sujet, plus la complexité de l'offre devient l'obstacle.

Thème 10 - Profil de détenteur/acquéreur très typé

Sur l'ensemble des questions, le même portrait ressort en vert : moins de 35 ans, hommes comme femmes, CSP+, indépendants (artisans, commerçants, chefs d'entreprise, travailleurs à leur compte), diplômés du supérieur, franciliens, consommateurs durables, sachants en finance et investisseurs conseillés. À l'inverse, les 65 ans et plus, retraités, non-sachants, investisseurs autonomes et détenteurs des seuls produits de taux (assurance-vie en euros, livrets) apparaissent systématiquement en rouge sur la connaissance, la détention, l'intention et la sensibilité aux labels.

CPRam
L'avenir est notre présent

Résultats Détaillés Enquête OpinionWay.

02

LES PERSONA ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

41% *de l'échantillon*

Les Autonomes

Épargnants faisant prioritairement confiance qu'à eux-mêmes ou leurs proches pour le choix de leur placement (40% en 2025)

47% *de l'échantillon*

Les Consommateurs durables

Épargnants qui privilégient la consommation durable comme mode de consommation (46% en 2025)

20% *de l'échantillon*

Les Conseillés

Épargnants suivis dans leur gestion patrimoniale par des Banquiers Privés ou des Conseillers en Gestion de Patrimoine (17% en 2025).

Plus largement, 58% des épargnants déclarent s'appuyer sur un tiers avant d'investir (54% en 2025).

15% *de l'échantillon*

Les Patrimoniaux

Épargnants qui déclarent disposer d'une épargne financière supérieure à 150 000€ (16% en 2025)

32% *de l'échantillon*

Les Sachants IR

Épargnants qui déclarent connaître assez bien les concepts de l'Investissement responsable (28% en 2025). Les Sachants « Climat » représentent 21% de l'échantillon (23% en 2025)

27% *de l'échantillon*

Les Détenteurs IR

Épargnants qui déclarent détenir des fonds d'investissement ESG généralistes (41% en 2025), qui déclarent détenir des fonds centrés sur la thématique « Climat » (25% en 2026 vs 38% en 2025)

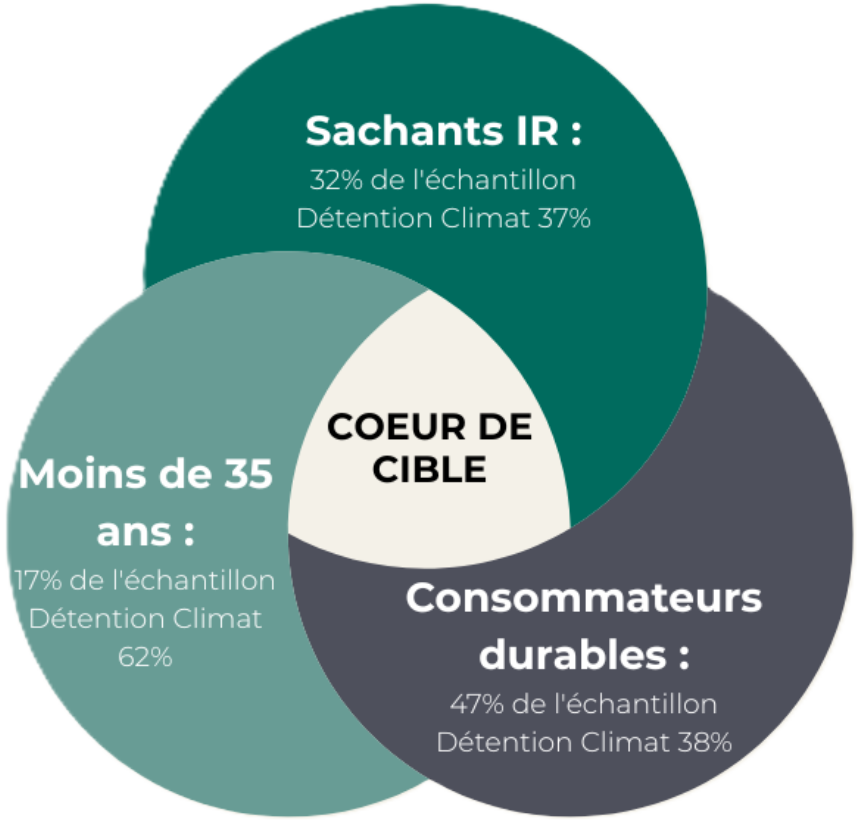
LES PERSONA ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

Le « cœur de cible »

Persona	Poids échantillon	Détention Climat	Détention ESG
Moins de 35 ans	17%	62%	66%
Consommateurs durables	47%*	38%	40%
Sachants IR	32%	37%	42%
Moyenne échantillon	100%	25%	27%



***Nuance à noter sur cette ligne** : le rapport distingue le poids total de la persona « Consommateurs Durables » dans l'échantillon (47%, qui inclut tous les niveaux d'engagement - exclusif, privilégié, au mieux) du sous-groupe plus restreint des « Consommateurs Durables Engagés » auquel se rattachent les taux de détention 38% et 40%.
Ce ne sont donc pas exactement la même population, ce qui explique l'écart apparent entre un poids élevé (47%) et des taux de détention plus modestes (38-40%) comparés aux Sachants ou aux moins de 35 ans. Le schéma Venn n'est qu'une simple visualisation.

DÉTENTION

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

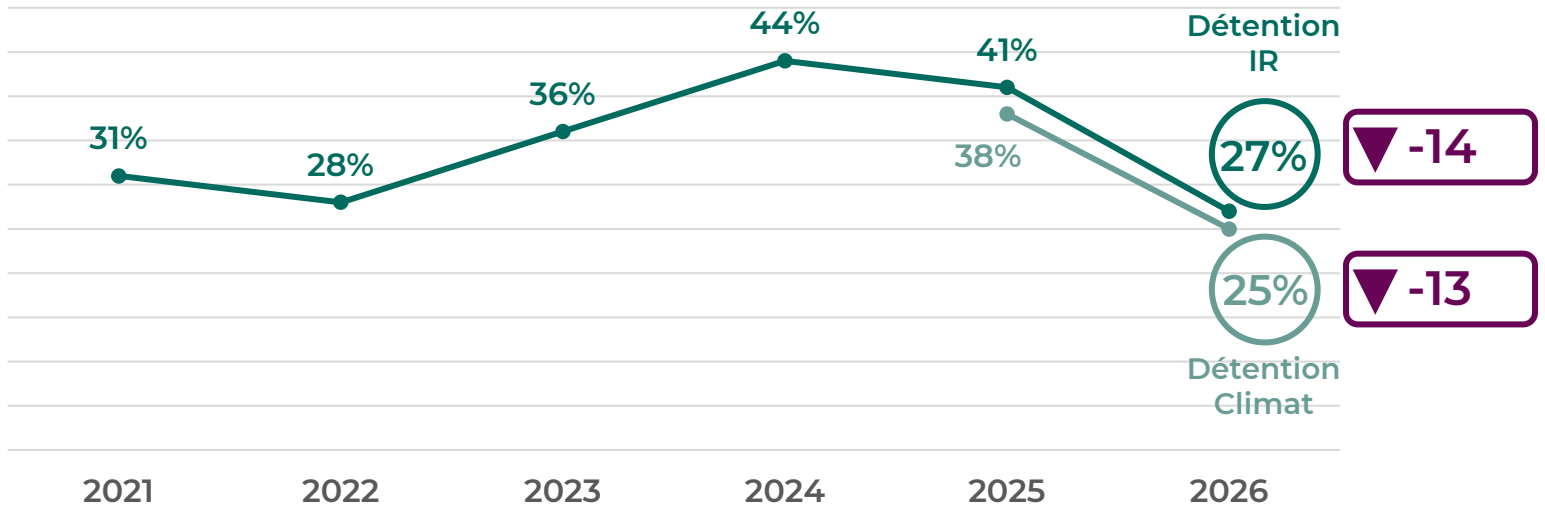
Détenteurs de produits d'investissement responsable et « climat » (1/3)

QUESTION

Aujourd'hui, disposez-vous au sein de votre épargne de fonds qualifiés d'investissement ESG Généralistes et, si oui, quel pourcentage sur vos encours ?
Aujourd'hui, disposez-vous au sein de votre épargne de fonds qualifiés de fonds centrés sur la thématique « Climat » et, si oui, quel pourcentage sur vos encours ?

27 % des épargnants déclarent détenir des fonds d'investissement ESG généralistes et 25 % des fonds centrés sur la thématique «Climat».
C'est le résultat le plus marquant de la vague : la détention déclarée recule de près de 14 points pour les fonds ESG généralistes et de 13 points pour les fonds « Climat ».

Détention de produits d'investissement Responsable & « Climat »



DÉTENTION

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

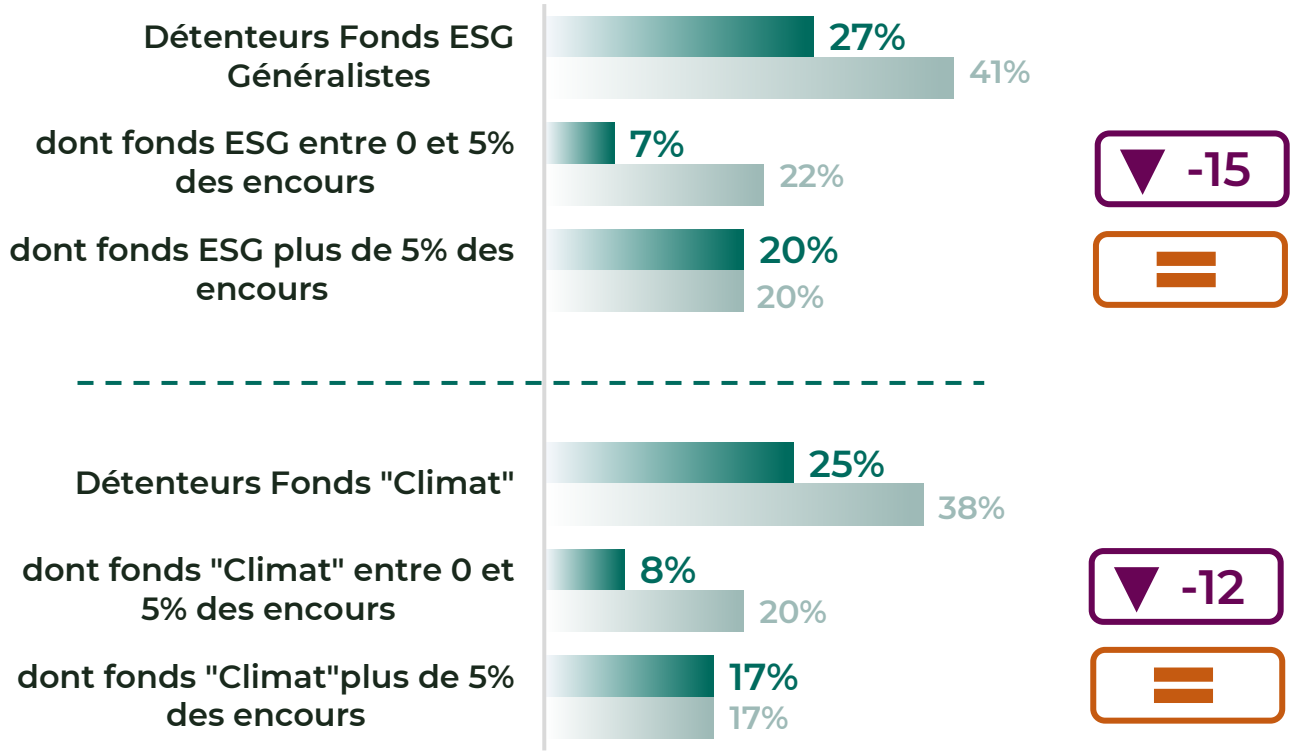
Détenteurs de produits d'investissement responsable et « climat » (2/3)

QUESTION

Aujourd'hui, disposez-vous au sein de votre épargne de fonds qualifiés d'investissement ESG Généralistes et, si oui, quel pourcentage sur vos encours ?
Aujourd'hui, disposez-vous au sein de votre épargne de fonds qualifiés de fonds centrés sur la thématique « Climat » et, si oui, quel pourcentage sur vos encours ?

La détention « engagée » (plus de 5% des encours) concerne 20% (ESG) et 17% (Climat) des épargnants ; la détention supérieure à 20% des encours reste rare (8% et 6%).
La décomposition change la lecture : la baisse est presque entièrement concentrée sur la détention marginale (0–5 % des encours), divisée par près de trois sur les deux familles de fonds, tandis que la détention supérieure à 5% des encours est parfaitement stable.

Détention comparée de produits d'investissement Responsable & « Climat »



DÉTENTION

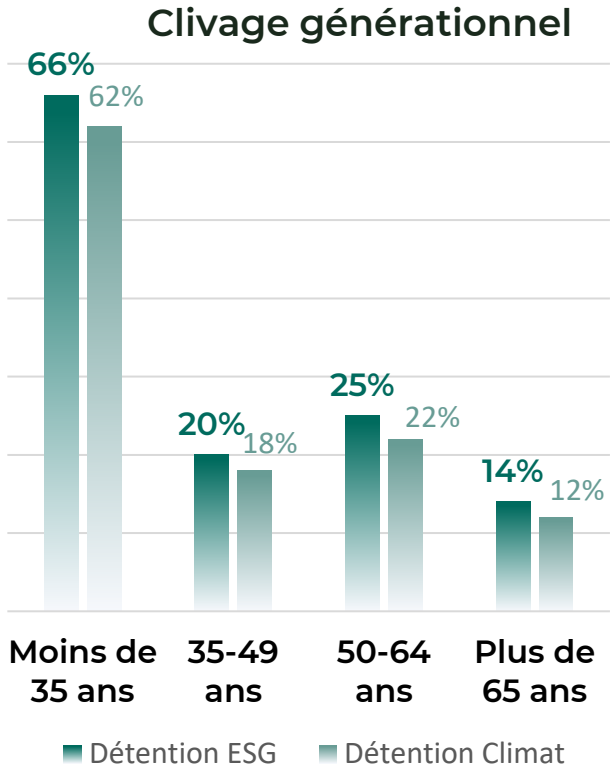
RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

Détenteurs de produits d'investissement responsable et « climat » (3/3)

Commentaires : Deux interprétations complémentaires : un vrai reflux des détentions périphériques (arbitrages, non-renouvellement) et, probablement, un effet déclaratif - les détenteurs très marginaux, souvent peu conscients du contenu de leurs UC, se déclarent moins détenteurs dans un contexte de moindre exposition médiatique de l'ESG. Le marché se resserre sur son cœur engagé.

Analyse par profil** : Le détenteur de fonds Climat/ESG présente un profil très typé, **sur-représenté chez : les moins de 35 ans (62% de détention Climat, 66% ESG - près de trois fois la moyenne), les sachants en finance (37% / 42%), les consommateurs durables engagés (38% / 40%), les investisseurs conseillés (31% / 32%),** les indépendants (56% / 65%), les cadres (40% / 46%), les diplômés du supérieur, les familles avec enfants (40% / 45%). Il est **sous-représenté chez les 65 ans et plus (12% / 14%), les retraités, les non-sachants (12% / 12%), les investisseurs autonomes,** les personnes seules et les couples sans enfant. **Le clivage générationnel est le plus puissant de tout le baromètre : l'investissement climat est aujourd'hui porté par les jeunes actifs urbains et diplômés, pas par les détenteurs de patrimoine installés.



Profil détenteur « Climat »

>
- moins de 35 ans : 62%
- Sachants IR : 67%
- Familles / enfants : 40%
- Consommateurs (Cons.) durables : 38%

<
- Plus de 65 ans : 12%
- Autonomes : 17%

SOUSCRIPTION & PRIMO-SOUSCRIPTION

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

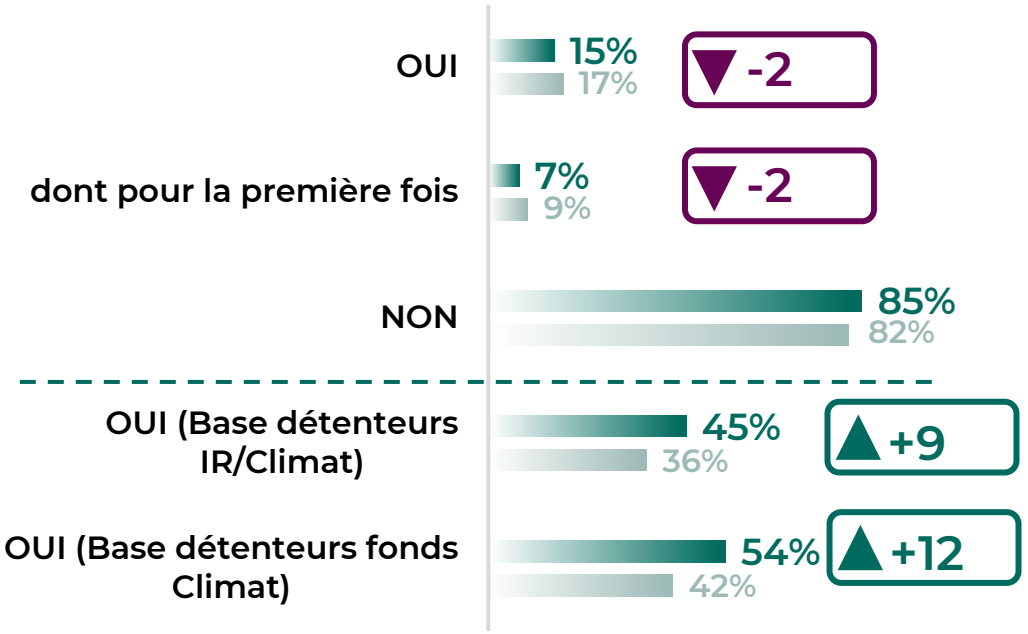
Souscription de fonds « climat » (1/2)

QUESTION

Avez-vous souscrit en 2025 à des fonds « Climat » ?

15% des épargnants déclarent avoir souscrit à des fonds « Climat » en 2025, dont 7% pour la première fois. Sur la base des détenteurs d'au moins un fonds IR/Climat, le taux de souscription atteint 45%, et 54% parmi les détenteurs de fonds Climat. Lecture en miroir de la détention : le flux global de souscription se replie (−2 pts, avec un recul des primo-souscripteurs), mais l'intensité d'achat des détenteurs s'envole (+9 à +12 pts) : plus de la moitié des détenteurs de fonds Climat ont réabondé dans l'année. **Le marché perd en largeur ce qu'il gagne en profondeur** - moins de nouveaux entrants, mais des convaincus plus actifs.

Souscription 2025 versus 2024



Analyse par profil** : Les acquéreurs 2025 (dont primo-souscripteurs) sont **sur-représentés chez les moins de 35 ans (55% (26%)), les sachants en finance (24% (11%)), les consommateurs durables (26% (13%)),** les familles avec enfants (29% (15%))et les investisseurs conseillés (19 % (10%)). Ils sont **sous-représentés chez les 65 ans et plus (3% (1%)), les non-sachants (4% (3%)) et les investisseurs autonomes (9% (4%)). Chez les détenteurs, la primo-souscription est portée par les 18-24 ans (47%) et les patrimoines de 10 000–30 000€ : l'entrée se joue jeune et sur des encours modestes.

Profil acquéreurs 2025

> moins de 35 ans : 55% | Sachants IR : 47% | Cons. durables : 26%

< Plus de 65 ans : 3% | Autonomes : 9%

SATISFACTION

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

166 réponses

Satisfaction à l'égard des fonds « Climat » souscrits en 2025 (1/2)

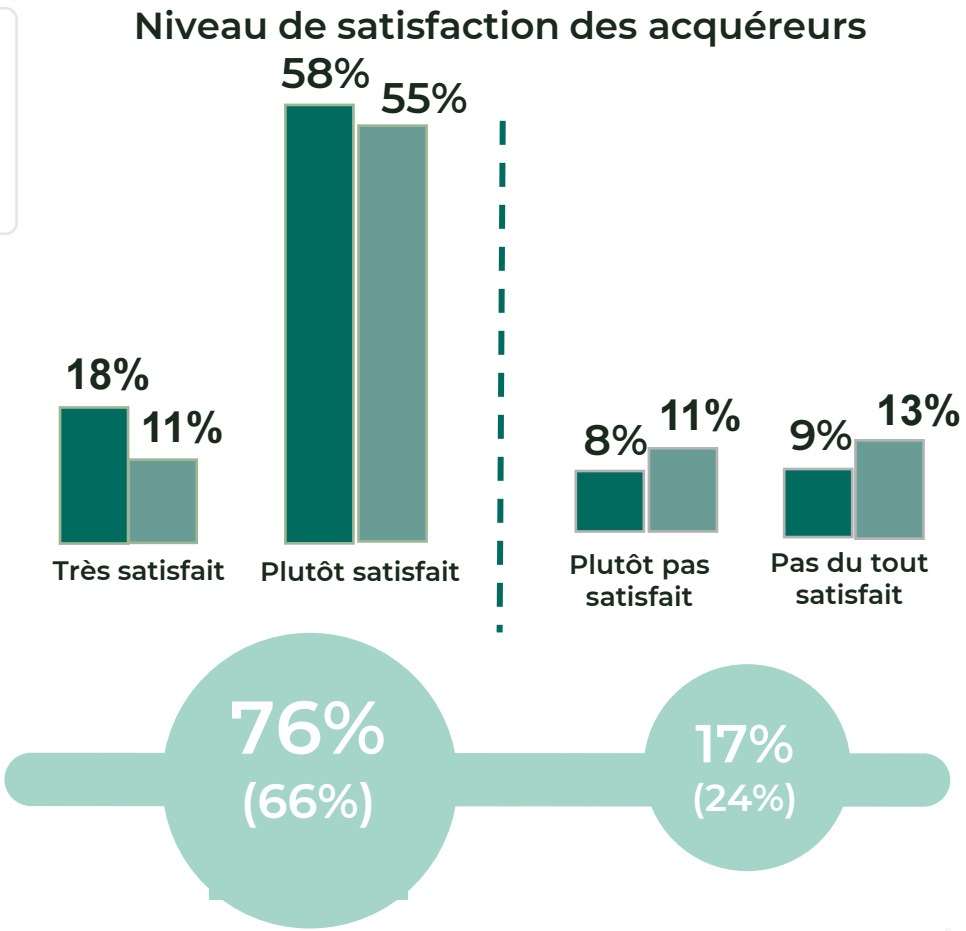
QUESTION

Si vous avez souscrit en 2025 à un ou plusieurs fonds "Climat", comment évalueriez-vous votre satisfaction globale concernant cet investissement ?

Acquéreurs 2025

Primo-souscripteurs

7% des épargnants acquéreurs déclarent ne pas savoir ou n'avoir pas assez de recul pour répondre (9% pour les primo-souscripteurs)



La satisfaction domine très largement chez les acquéreurs 2025.
Point de vigilance : l'insatisfaction est sur-représentée chez les primo-souscripteurs *(24% de non satisfaits - trois fois la moyenne) et chez les 18-24 ans (22%) : la première expérience est la plus fragile, notamment sur le « pas du tout satisfait » (13% des primo-souscripteurs).* ***La fidélisation des nouveaux entrants constitue donc un enjeu clé pour transformer l'essai.***

SATISFACTION

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

154 réponses

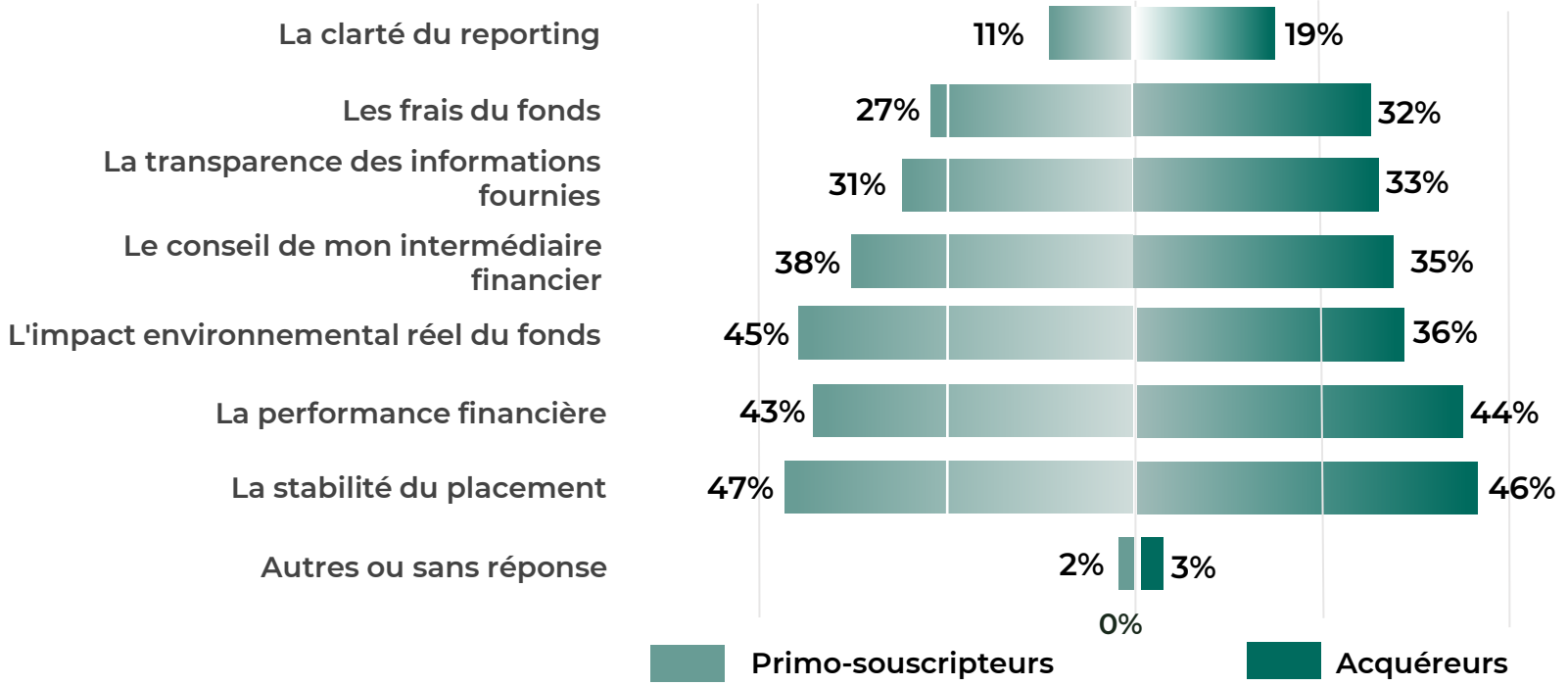
Satisfaction à l'égard des fonds « Climat » souscrits en 2025 (2/2)

QUESTION

Qu'est-ce qui explique principalement votre niveau de satisfaction ?

Les motifs cités au total placent en tête les fondamentaux financiers : **la stabilité du placement et la performance financière, devant l'impact environnemental** réel du fonds. La **clarté du reporting** ferme la marche. **Le contraste entre primo-souscripteurs et acquéreurs est net** : chez les acquéreurs, la performance financière passe devant l'impact réel ; chez les primo-souscripteurs, l'impact remonte au niveau des principaux ressorts de satisfaction. La **satisfaction** semble donc d'abord validée **par le rendement perçu et la solidité du placement**, mais **l'impact** constitue **un levier d'adhésion plus fort** au moment de la primo-souscription.

Motifs de satisfaction des acquéreurs*



*** Nombre de réponses moyenne : 2,5 acquéreurs, 2,4 primo-souscripteurs**

PERCEPTION DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

Rôle des conseillers

QUESTION

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

Le canal CGP/Banquiers privés surperforme nettement : 32% des acquéreurs Climat, pour seulement 20% de l'échantillon - soit une conversion 1,6 fois supérieure à son poids. À l'inverse, les réseaux bancaires généralistes, qui portent l'essentiel de l'accompagnement, ne captent que 22% des acquéreurs : c'est probablement là que se loge l'essentiel du déficit de proposition déjà identifié. Le digital surprend à 21%, presque à parité avec le bancaire généraliste - un signal possiblement lié au clivage générationnel.

OUI 58%
(54% en 2025) ▲ +4

Ensemble des épargnants

Oui, je demande conseil préalablement à mon agence bancaire ou à mon assureur généraliste (30% en 2025)
31%

Oui, à un Conseiller en Gestion de Patrimoine ou un banquier privé (17% en 2025)
20%

Oui, à ma plateforme digitale (7% en 2025)
7%

Non, je fais le choix de mes investissements seul ou avec l'aide de mes proches (40% en 2025)
41%

OUI 75%
(75% en 2025) ▶ 0

Acquéreurs fonds « Climat »

Oui, je demande conseil préalablement à mon agence bancaire ou à mon assureur généraliste (32% en 2025)
22%

Oui, à un Conseiller en Gestion de Patrimoine ou un banquier privé (26% en 2025)
32%

Oui, à ma plateforme digitale (18% en 2025)
21%

Non, je fais le choix de mes investissements seul ou avec l'aide de mes proches (20% en 2025)
25%

OUI 76%
(74% en 2025) ▲ +2

Primo-souscripteurs « Climat »

Oui, je demande conseil préalablement à mon agence bancaire ou à mon assureur généraliste (36% en 2025)
22%

Oui, à un Conseiller en Gestion de Patrimoine ou un banquier privé (26% en 2025)
30%

Oui, à ma plateforme digitale (13% en 2025)
24%

Non, je fais le choix de mes investissements seul ou avec l'aide de mes proches (22% en 2025)
24%

PERCEPTION DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

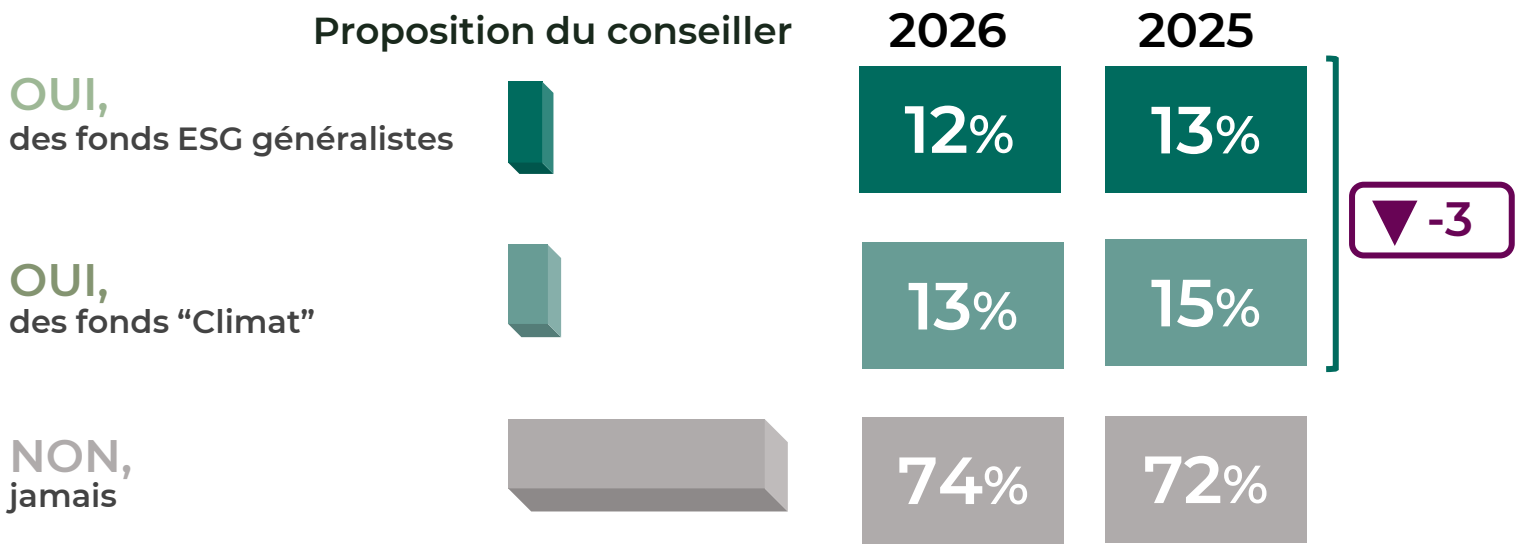
1029 réponses

Rôle des conseillers

QUESTION

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

La proposition commerciale recule encore alors que le recours au conseil progresse : l'écart entre l'accompagnement (58% - 54% en 2025) et la proposition IR (25% - 28% en 2025) se creuse. Ce déficit de proposition est d'autant plus problématique qu'il figure parmi les principaux freins cités par les épargnants et que la réglementation invite à recueillir les préférences de durabilité.



Analyse par profil** : La proposition est **sur-représentée chez les détenteurs (63 % - la causalité joue dans les deux sens), les acquéreurs 2025 (83%), les moins de 35 ans (60%), et les patrimoines de 150 000 € et plus (36 %).** Le « jamais » est sur-représenté chez les investisseurs autonomes (88% - logique), mais aussi chez les non-sachants (87%), les 65 ans et plus (84%) et les personnes seules (85%) : **la proposition ne touche ni les segments patrimoniaux âgés, ni les publics les moins autonomes financièrement, qui en auraient pourtant le plus besoin pour franchir le pas.

Proposition du conseiller

>
- moins de 35 ans : 59%
- Sachants IR : 62%
- Patrimoniaux : 36%

<
- Plus de 65 ans : 84%
- Autonomes : 88%
- Personne seule : 85%

SENSIBILISATION ET MOTIVATIONS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

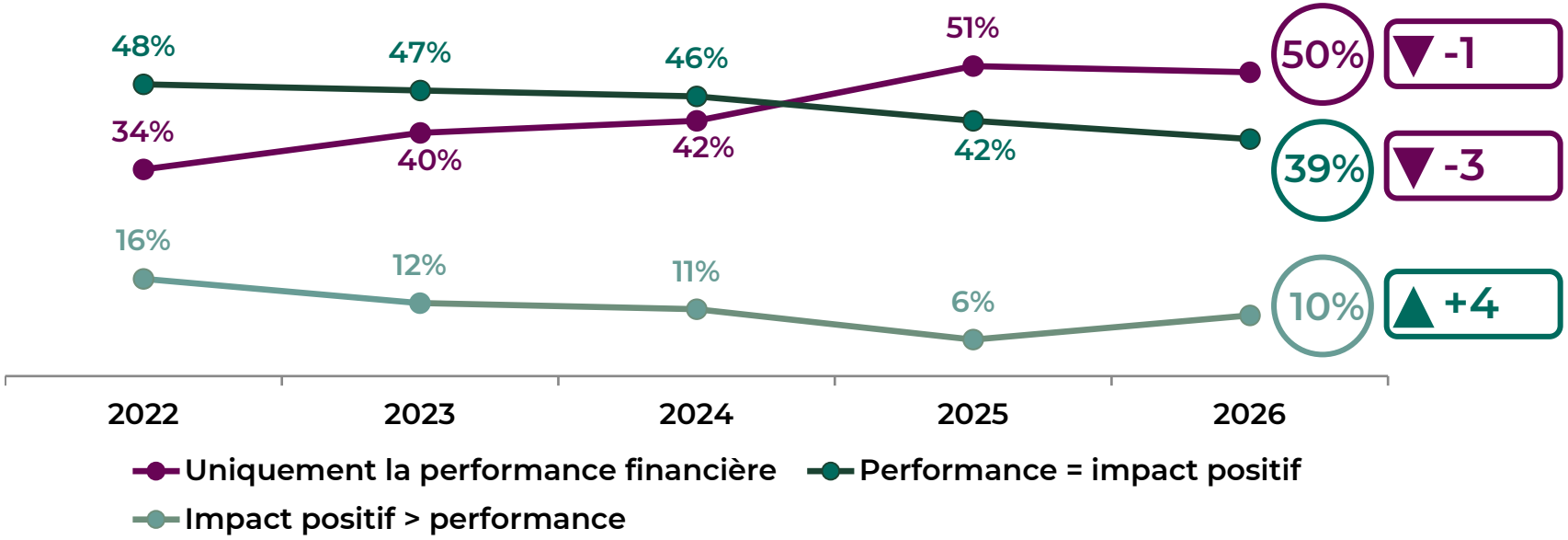
1029 réponses

Arbitrage performance financière versus impact positif

QUESTION

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

Une polarisation discrète mais réelle : le bloc « performance pure » est stable, mais le compromis « performance = impact » s'effrite (−3 pts) au profit du choix militant « impact d'abord », qui gagne 4 pts et franchit le seuil symbolique des 10%. **Le milieu du gué se vide légèrement, dans les deux sens.**



Analyse par profil** : La performance pure est sur-représentée chez les non-détenteurs et les patrimoines de 50 000–80 000 €. Le tandem performance/impact est sur-représenté chez les détenteurs, les acquéreurs 2025, les consommateurs durables, les moins de 35 ans et les familles avec enfants. **Fait notable, la primauté de l'impact est sur-représentée chez les sans-diplôme** (17%) et les petits patrimoines (14% sous 30 000 €), mais **sous-représentée chez les détenteurs de fonds ESG (5%) et les hauts patrimoines (1% entre 150 000 et 300 000 €) : L'arbitrage en faveur de l'impact, au détriment de la performance, est plus fréquent lorsque les enjeux financiers sont perçus comme limités ; les patrimoines installés, y compris les plus engagés, restent peu enclins à sacrifier le rendement..

SENSIBILISATION ET MOTIVATIONS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

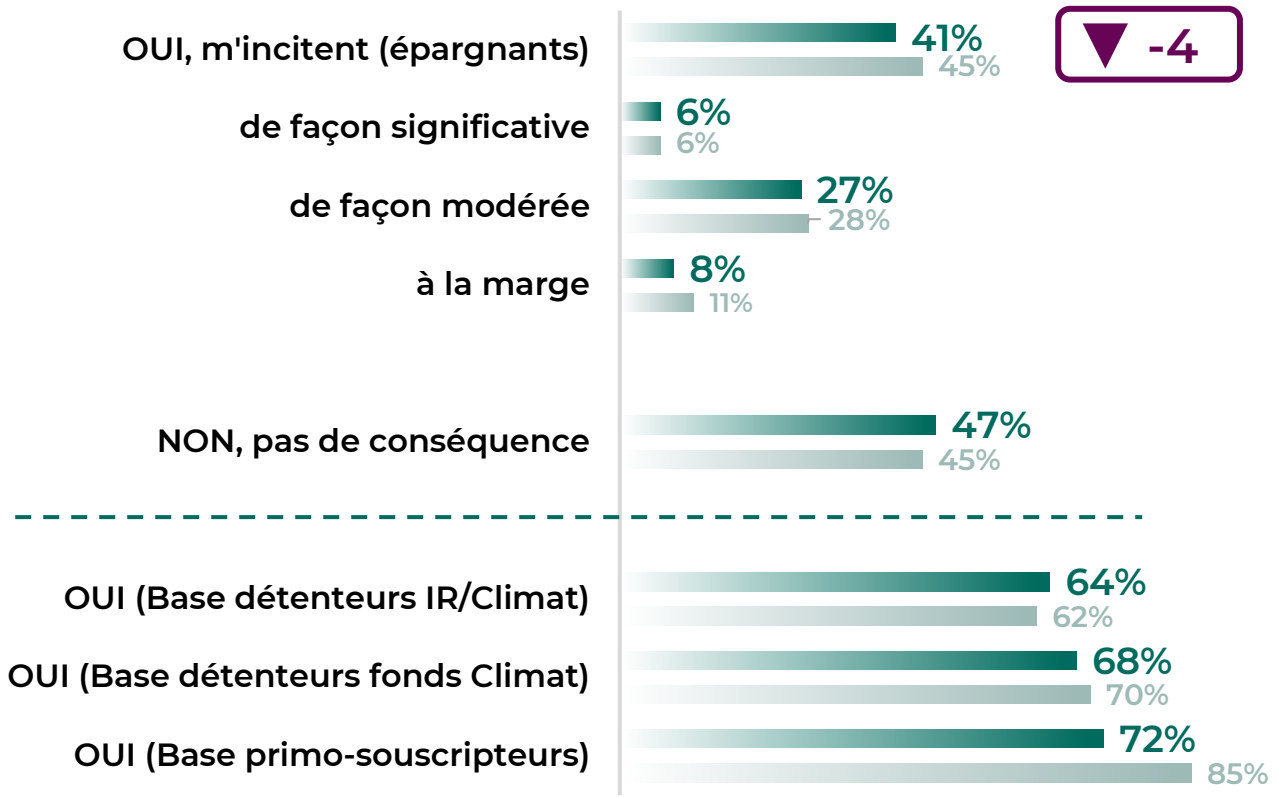
Sensibilisation aux événements climatiques

QUESTION

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

41% des épargnants déclarent que les événements climatiques récents (incendies, inondations, stress hydrique…) les incitent à sélectionner davantage de produits d'investissement sur le thème du climat (6% de façon significative, 27% de façon modérée, 8% à la marge). 47% n'y voient pas de conséquence sur leurs placements. Sur la base des détenteurs de fonds IR/Climat, l'incitation grimpe à 64%. L'effet mobilisateur des événements climatiques s'émousse dans la population générale (−4 pts, le « non » devenant la première réponse devant le « oui »), essentiellement par érosion de l'incitation « à la marge ». En revanche, il se maintient chez les détenteurs (64%, +2 pts) : **l'accoutumance au risque climatique désensibilise les indifférents mais pas les convaincus. Le clivage entre les deux France de l'épargne climat s'accentue.**

Évolution de l'impact des évènements climatiques



ATTENTES DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

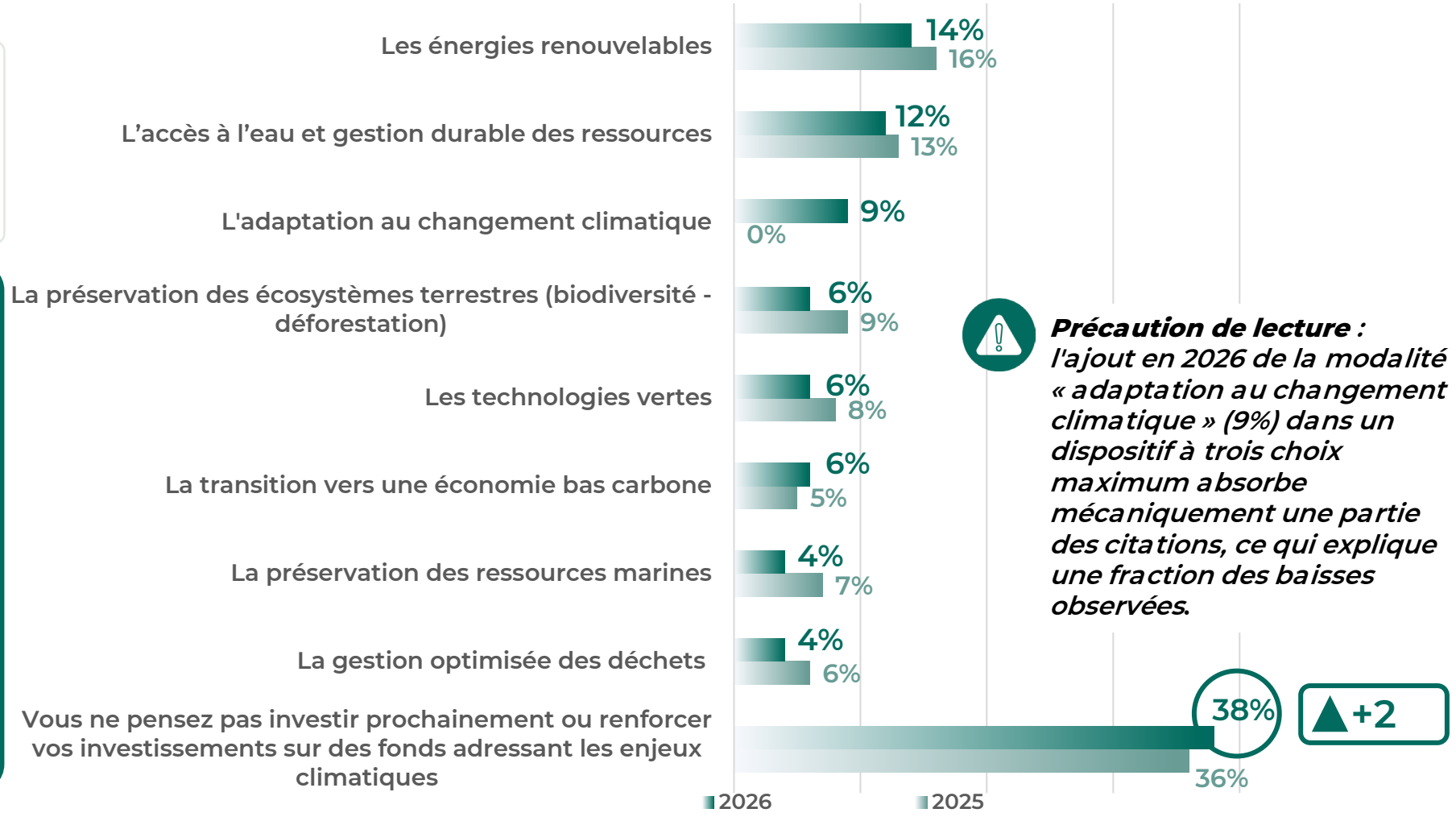
1029 réponses

Thématiques privilégiées (1/2)

QUESTION

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

Deux mouvements de fond se dessinent : la hausse du refus d'investir (+2 pts) et un recul plus marqué des thématiques «nature» (écosystèmes −3 pts, ressources marines −3 pts) que des thématiques « solutions » (énergies renouvelables, eau), qui consolident leur leadership. L'adaptation, concept récent, entre timidement dans le paysage mais réalise un score notable en premier choix (9%, 3e position) : quand elle est comprise, elle est choisie prioritairement.



Précaution de lecture : *l'ajout en 2026 de la modalité « adaptation au changement climatique » (9%) dans un dispositif à trois choix maximum absorbe mécaniquement une partie des citations, ce qui explique une fraction des baisses observées.*

ATTENTES DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

Thématiques privilégiées (2/2)

***Analyse par profil** : Le refus d'investir est **sur-représenté chez les non-sachants (48%), les 65 ans et plus (51%), les femmes de 35 ans et plus (50%), les retraités, les investisseurs autonomes (44%) et les non-détenteurs (51%) ; il est sous-représenté chez les consommateurs durables (23%), les moins de 35 ans (17%), les CSP+ et les détenteurs (moins de 10 %).** Côté thématiques : les énergies renouvelables sont sur-représentées chez les hommes, les 50-64 ans et les sachants ; l'adaptation au changement climatique chez les femmes de moins de 35 ans (18%) et le Sud-Ouest (16% - territoires exposés au stress hydrique et aux incendies), mais sous-représentée chez les hommes de moins de 35 ans (2%) ; les technologies vertes et le bas carbone chez les jeunes hommes urbains et les cadres ; la biodiversité chez les primo-acquéreurs (42% au total) et les 18-24 ans.*

Adaptation au changement climatique

>

- Femmes - 35 ans : 18%
- Région Sud Ouest : 16%
- Couple enfants : 15%

<

- Célibataire : 4%
- Région Sud Est : 5%

ATTENTES DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

Objectifs recherchés

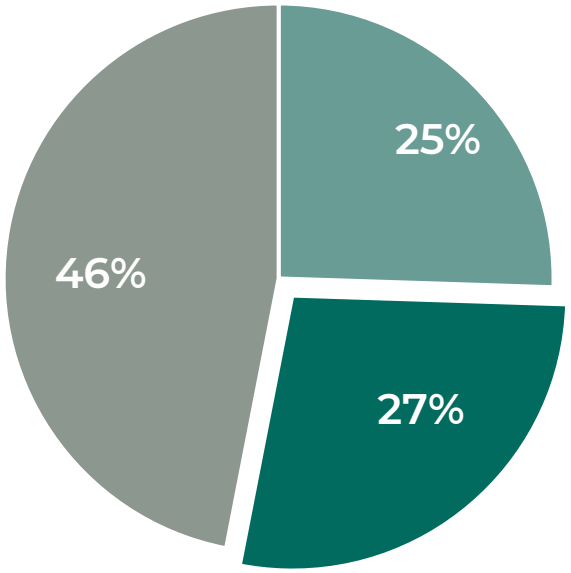
QUESTION

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

Les épargnants privilégient massivement la combinaison des deux approches (46 %), devant la lutte contre le changement climatique par la décarbonation de tous les secteurs - atténuation - (27%) et le financement direct des activités « vertes » déjà alignées (25%). La hiérarchie reste stable, avec un léger renforcement de l'approche «atténuation/transition» qui passe devant les activités vertes pures : l'idée de financer la transformation des secteurs émetteurs - cœur du positionnement des fonds de transition - progresse dans l'opinion. *(Attention : intitulés reformulés en 2026 , pas de comparaison possible)*

Analyse par profil** : la combinaison, choix de prudence, est sur-représentée chez les non-sachants (54%), les 65 ans et plus (59%), les femmes de 35 ans et plus, les investisseurs autonomes et les non-détenteurs (57%) : **c'est la réponse des publics les moins engagés.** L'atténuation est sur-représentée chez les détenteurs (42%), les acquéreurs 2025 (52%), les sachants (33%), les consommateurs durables (36%) et les moins de 35 ans (45%) : **les plus matures assument le financement de la transition des secteurs émetteurs. Les activités vertes « pures » séduisent davantage les détenteurs également (36%) et les 18-24 ans (43%).

Ensemble des épargnants



Les activités "vertes" déjà alignées avec une économie décarbonée
« Financer directement des solutions comme les énergies renouvelables, l'efficacité énergétique, la gestion/réduction des déchets ou les technologies permettant de réduire l'impact environnemental. »

La lutte contre le changement climatique (atténuation)
« Financer la réduction des émissions de gaz à effet de serre en accompagnant la décarbonation de tous les secteurs, y compris les secteurs aujourd'hui très émetteurs lorsqu'ils s'engagent dans une transition crédible.»

Une combinaison des deux premières propositions

Atténuation :

> ▪ moins de 35 ans : 45% ▪ Sachants IR : 40% ▪ Cons. durables : 36%

< ▪ Plus de 65 ans : 17% ▪ Autonomes : 23%

ATTENTES DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

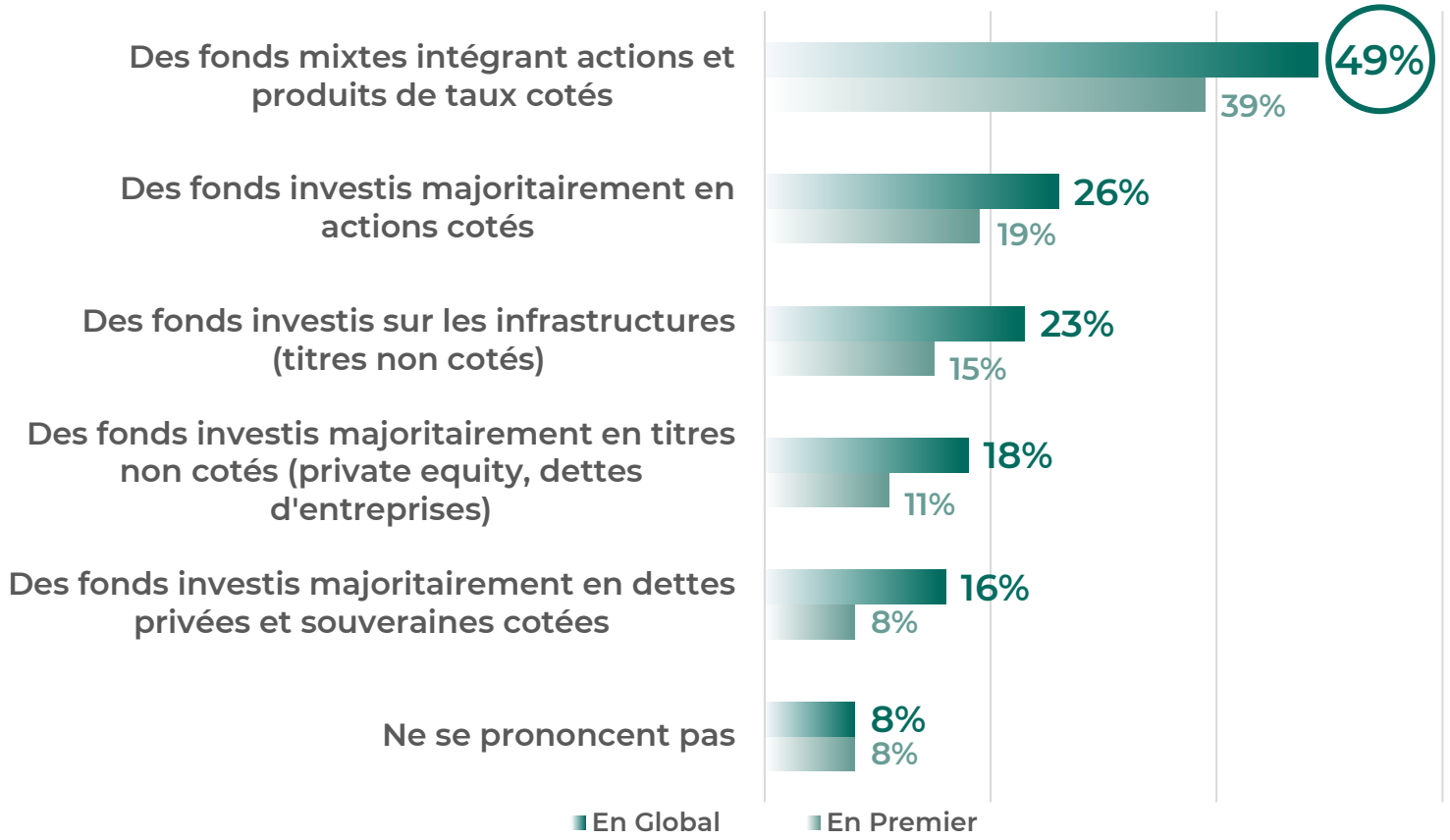
1029 réponses

Typologie de produits

QUESTION

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

Les « fonds mixtes intégrant actions et produits de taux cotés » dominent largement (49% au total, 39% en premier), devant les fonds majoritairement investis en actions cotées (26%), les fonds d'infrastructures non cotées (23%), les fonds majoritairement en titres non cotés – private equity, dettes d'entreprises – (18%) et les fonds de dettes privées et souveraines cotées, y compris green bonds (16%). Les solutions diversifiées et équilibrées deviennent le choix par défaut de l'épargnant - la préférence pour le risque « dilué » l'emporte sur les convictions d'allocation. *Attention : comparaison 2025 non pertinente suite à l'ajustement des catégories proposées.*



ATTENTES DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

Les labels

QUESTION

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

Progression nette et l'une des rares bonnes nouvelles « offre » de l'enquête : les labels regagnent en crédibilité (+5 pts dans l'ensemble, +11 pts chez les détenteurs), probablement à la faveur de la refonte du référentiel du label ISR et de sa dimension climat. L'opinion bascule d'un rejet majoritaire à un partage strict - et à une adhésion des trois quarts du cœur de cible.

OUI 49%

(44% en 2025) ▲ +5

Ensemble des épargnants

Oui, tout à fait	7%
Oui, plutôt	42%
Non, plutôt	25%
Non, pas du tout	25%

OUI 75%

(64% en 2025)

Détenteurs fonds ESG et «Climat»

Oui, tout à fait	16%
Oui, plutôt	59%
Non, plutôt	17%
Non, pas du tout	8%

OUI 84%

(79% en 2025)

Primo-souscripteurs « Climat »

Oui, tout à fait	16%
Oui, plutôt	68%
Non, plutôt	10%
Non, pas du tout	6%

Analyse par profil** : L'effet incitatif est **sur-représenté chez les détenteurs (75%), les acquéreurs 2025 (88%),** les consommateurs durables (62%), les moins de 35 ans (70%) et les familles avec enfants (64%). **Le rejet total (« pas du tout ») est sur-représenté chez les investisseurs autonomes (31%), les non-détenteurs (32%), et les couples sans enfant : le label ne convainc pas les distants, il conforte les proches.

Label comme incitateur

>
- moins de 35 ans : 70%
- Sachants IR : 76%
- Cons. durables : 62%

<
- Plus de 65 ans : 39%

ATTENTES DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

La question de l'exclusion

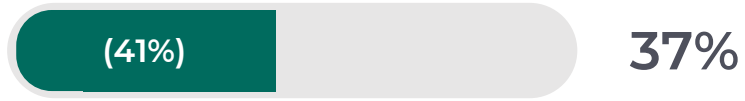
QUESTION

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

50%
Favorables à l'exclusion
(57% en 2025)

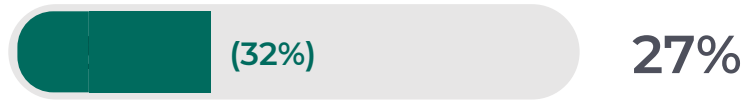
▼ -7

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



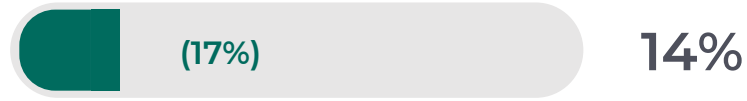
37%

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



27%

Oui*,
les entreprises financières (banques, assurances)



14%

Non,
tant que la sélection des entreprises est argumentée

49%

Bascule spectaculaire : **le pragmatisme progresse de plus de 8 points et fait quasiment jeu égal avec l'exigence d'exclusion, qui perd 7 points, sur toutes les catégories d'entreprises. Les épargnants adhèrent de plus en plus à la logique « best-in-transition »** - financer les secteurs émetteurs engagés dans une transition crédible - plutôt qu'à l'exclusion de principe. Un mouvement cohérent avec la progression de l'approche «atténuation» et favorable au positionnement des fonds de transition.

***Plusieurs réponses possibles sur le « oui »**

Ne se prononcent pas : 1% (2% en 2025)

ATTENTES DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

La question de l'exclusion

QUESTION

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

Analyse par profil** : L'exigence d'exclusion est sur-représentée chez les plus engagés - détenteurs (73-78 %), acquéreurs 2025 (86%), consommateurs durables (64%), moins de 35 ans (71%), femmes de moins de 35 ans (78 %), Franciliens (65%), indépendants - tandis que le pragmatisme « sélection argumentée » est sur-représenté chez les non-détenteurs (59%), les 65 ans et plus (59%), les retraités, les non-sachants et les zones rurales. **Autrement dit, le cœur de cible du marché climat est aussi le plus exigeant sur la pureté des portefeuilles : l'argumentation des choix d'investissement (transparence, preuves de transition) est la condition pour concilier élargissement du marché et fidélisation des convaincus.

Exigence d'exclusion

>

- moins de 35 ans : 71%
- Sachants IR : 76%
- Cons. durables : 64%

<

- Plus de 65 ans : 40%

ATTENTES DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

Contribution à la souveraineté

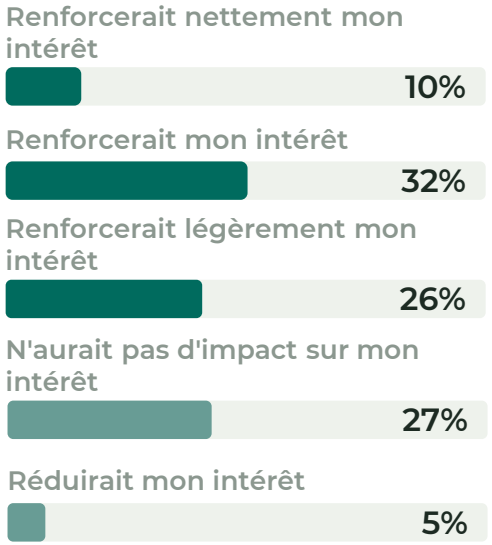
QUESTION

Dans le contexte actuel, dans quelle mesure le fait qu'un fonds climat contribue à la souveraineté énergétique renforcerait-il votre intérêt pour ce type d'investissement ?

Analyse par profil : *L'argument souveraineté est le plus fédérateur du baromètre :* ***il est sur-représenté chez tous les segments engagés (92 % des détenteurs-acquéreurs****, 84 % des sachants durables, 80 % des moins de 35 ans, hommes comme femmes, 80 % des consommateurs durables), mais* ***il reste majoritaire même dans les segments les plus distants :*** *60 % chez les non-sachants,* ***60% chez les non-détenteurs,*** *59% chez les 65 ans et plus - des niveaux d'adhésion sans équivalent sur les autres leviers testés.*

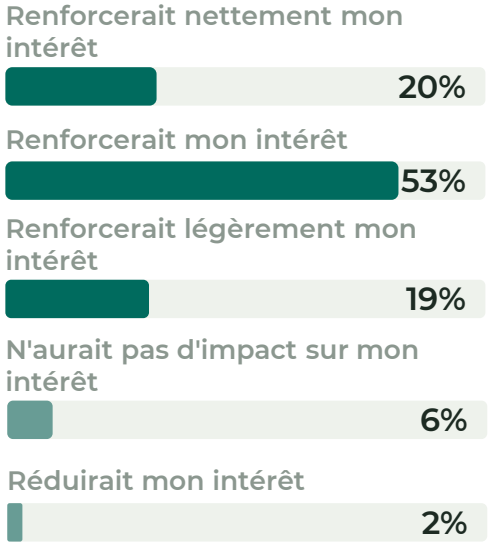
OUI 68%

Ensemble des épargnants



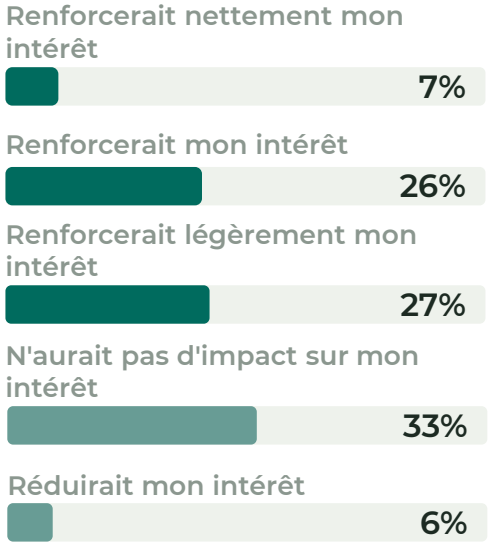
OUI 92%

Détenteurs – acquéreurs fonds «Climat»



OUI 60%

Non-détenteurs fonds "Climat"



Analyse par profil (suite) : *L'indifférence (27 %) est sur-représentée chez les 65 ans et plus (36 %), les femmes de 35 ans et plus et les personnes seules.* ***La souveraineté énergétique apparaît ainsi comme un angle de communication capable de dépasser le clivage convaincus / distants, y compris auprès des publics réfractaires au discours climatique classique.***

FREINS À L'INVESTISSEMENT CLIMAT

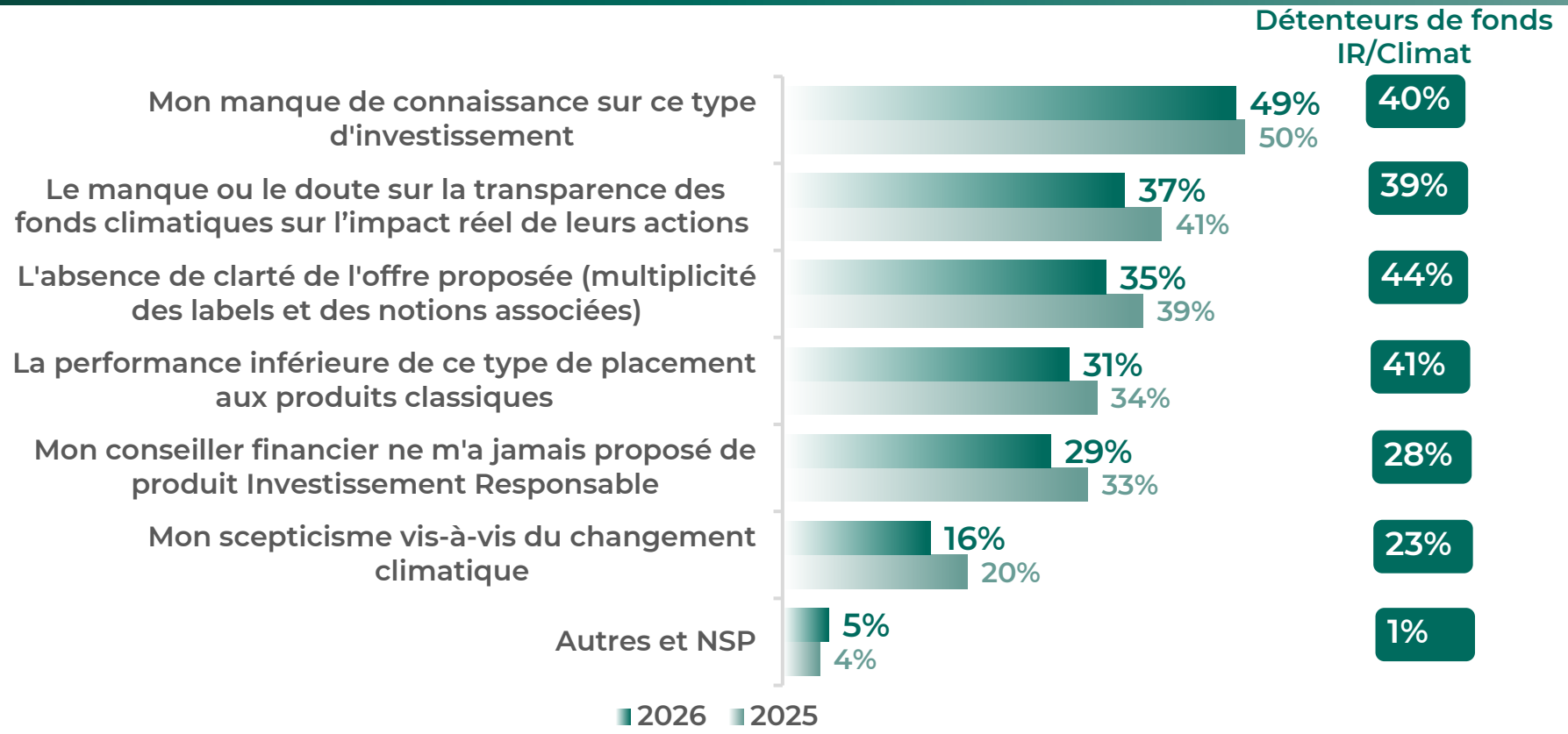
RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

La hiérarchie

QUESTION

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



Tous les freins reculent en intensité (nombre moyen de freins cités : 2,0), sans que la hiérarchie ne change : le déficit de connaissance demeure l'obstacle structurant, cité en premier par près de trois épargnants sur dix (et même en légère hausse en premier choix : +2,0 pts). Chez les détenteurs de fonds IR/Climat, la hiérarchie s'inverse : le premier frein devient l'absence de clarté de l'offre (44 %, +4 pts) devant la performance (41%) et le manque de connaissance (40%, −7 pts) - **plus on connaît, plus la complexité de l'offre et le doute sur le rendement prennent le relais.**

FREINS À L'INVESTISSEMENT CLIMAT

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

1029 réponses

La hiérarchie

QUESTION

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

Analyse par profil** : Le manque de connaissance est sur-représenté chez les non-sachants (58%), les femmes (55%, et 57% chez les 35 ans et plus), et les non-détenteurs, et sous-représenté chez les sachants, détenteurs et acquéreurs. **Le doute sur la transparence est le frein des épargnants installés** : sur-représenté chez les diplômés du supérieur (44%) et les patrimoines de 80 000 € et plus (44%). La **performance inférieure est sur-représentée chez les sachants** (38%), les détenteurs (40-43%) et les sachants durables (47%) : **c'est le frein résiduel du cœur de cible. L'absence de proposition du conseiller est sur-représentée chez les investisseurs conseillés** (34% - le paradoxe du conseillé jamais sollicité). **Enfin, le scepticisme climatique, en recul, est curieusement sur-représenté chez certains acquéreurs de fonds climat (36-38%) et chez les moins de 35 ans (27%) : une partie des jeunes investisseurs achète le produit sans adhérer au discours, par opportunité financière.

CPRam
L'avenir est notre présent

Paroles de Conseillers.

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Les intervenantes

Estelle Ménard

Directrice des Gestions et Directrice des Investissements

LCL Banque Privée

L'ENTRETIEN

- 9 octobre 2026, en visioconférence

EN TROIS MOTS

Performance, transition argumentée, souveraineté européenne

Hélène Barraud-Ousset

Dirigeante - Fondatrice

Centre du Patrimoine

Vice-Présidente

CNCGP

L'ENTRETIEN

- 15 octobre 2026, en visioconférence

EN TROIS MOTS

Réglementation, pédagogie, accessibilité

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

L'essentiel des entretiens : le baromètre à l'épreuve du terrain

BAROMÈTRE ET TERRAIN : REGARD CROISÉ	ESTELLE MÉNARD	HÉLÈNE BARRAUD-OUSSET
1 **Perception du climat** — Une priorité pour une minorité engagée	NUANCE	NUANCE
2 **Conseil et proposition** — La performance freine, la réglementation pousse	CONFIRME	COMPLÈTE
3 **Clivage générationnel** — Les jeunes et la transmission portent la demande	CONFIRME	CONFIRME
4 **Événements climatiques** — Plus de déclencheur ponctuel	CONFIRME	NUANCE
5 **Critères de sélection** — SFDR : lisible ou trop complexe ?	COMPLÈTE	COMPLÈTE
6 **Labels** — Peu utile au conseil, repère pour l'autonome	CONTREDIT	NUANCE
7 **Exclusion et transition** — La transition argumentée, une pédagogie à faire	CONFIRME	NUANCE
8 **Fonds mixtes et souveraineté** — Mixtes : besoin ou non ? Souveraineté : oui	NUANCE	CONFIRME
9 **Attentes envers les sociétés de gestion** — Best-in-class et reporting simplifié	COMPLÈTE	COMPLÈTE

TROIS ENSEIGNEMENTS

2 à 3 %

d'écart de performance annuel freinent la proposition ; la réglementation, elle, l'impose.

Transmission

Donations et héritages font entrer le climat dans les patrimoines des jeunes générations.

Best-in-class

Les deux expertes préfèrent la transition argumentée à l'exclusion systématique.

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Question 1/9 · Perception du climat

1 QUESTION

Quelle perception vos clients ont-ils de la thématique du climat aujourd'hui ? Ce thème reste-t-il structurant, ou est-il relégué au second plan par d'autres priorités (souveraineté, défense, IA) ?

LE BAROMÈTRE

27 %

des épargnants détiennent un fonds ESG généraliste (−14 pts) : un marché qui se resserre sur son cœur engagé.

LA RÉPONSE D'ESTELLE MÉNARD

NUANCE LE BAROMÈTRE

Une minorité vraiment concernée. Seule une minorité de clients s'intéresse réellement à la problématique climat — une problématique, insiste-t-elle, et non une thématique.
Un profil bien identifié. Clients plus jeunes, souvent enfants de clients, personnes engagées, professionnels de la finance durable ou de la transition énergétique : ils veulent des supports durables centrés sur le climat et restent très attentifs aux exclusions.
Une approche de gestion transverse. Ni thématique ni style de gestion : on peut investir sur d'autres thématiques tout en respectant les exigences de la finance durable.
Pas une priorité globale. Prioritaire pour les clients qui exigent une gestion ESG, le climat ne l'est pas à proprement parler pour l'ensemble de la clientèle.

> *« Le climat est un sujet prioritaire pour certains de nos clients, mais pas pour tous. »*
>
> *« Le climat n'est ni une thématique ni un style de gestion : c'est une approche de gestion transverse»*
>
> — Estelle Ménard, LCL Banque Privée

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Question 1/9 · Perception du climat

1 QUESTION

Quelle perception vos clients ont-ils de la thématique du climat aujourd'hui ? Ce thème reste-t-il structurant, ou est-il relégué au second plan par d'autres priorités (souveraineté, défense, IA) ?

LE BAROMÈTRE

27 %

des épargnants détiennent un fonds ESG généraliste (−14 pts) : un marché qui se resserre sur son cœur engagé.

LA RÉPONSE D'HÉLÈNE BARRAUD-OUSSET

NUANCE LE BAROMÈTRE

Tout dépend des populations. Chez les moins de 35 ans, le climat est une demande explicite et une véritable philosophie ; pour les plus de 35-40 ans, c'est au mieux un plus.
Ne pas investir contre ses valeurs. Les plus jeunes veulent d'abord éviter les investissements contraires à l'environnement ou à l'humain : armement, défense, entreprises très polluantes. D'autres recherchent des thématiques précises : l'eau, le sociétal, la protection animale.
La rentabilité reste la priorité. Pour la majorité des clients, la demande reste « du rendement avec le minimum de risque » ; le durable est accepté s'il ne coûte pas en performance.
La souveraineté monte. De plus en plus de clients refusent les fonds américains, les BRICS, voire l'IA : une demande qui prend le pas sur le climat.

> *« Pour les moins de 35 ans, c'est vraiment une philosophie. Pour les autres, c'est un plus. »*
>
> — Hélène Barraud-Ousset, Centre du Patrimoine

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Question 2/9 · Conseil et proposition

2 QUESTION

Le baromètre montre un écart croissant entre accompagnement (58 %) et proposition effective d'un produit ESG (25 %). Comment l'expliquez-vous ? Pourquoi le canal CGP / banque privée est-il le premier canal de conversion ?

LE BAROMÈTRE

58 % | 25 %

s'appuient sur un tiers, mais seuls 25 % se sont vu proposer un fonds ESG généraliste.

LA RÉPONSE D'ESTELLE MÉNARD

CONFIRME LE BAROMÈTRE

Un effet performance. Sur des mandats comparables, appliquant la même stratégie, l'écart entre versions durables et classiques atteint 2 à 3 % par an depuis plusieurs années.
Un marché défavorable. Les valeurs qui portent les indices répondent rarement aux critères durables ; utilities et valeurs de croissance souffrent de la hausse des taux ; rebond pétrolier, défense et géopolitique pèsent aussi.
L'appétit demeure, la conversion recule. Le conseiller n'ose pas proposer un produit qui sous-performe son univers de comparaison.
Chez LCL, un plancher ESG. L'outil d'aide à la décision des conseillers impose un minimum ESG à tous les clients, en gestion comme en réseau.

> *« L'épargnant a envie de s'appuyer sur un tiers, mais le tiers n'ose pas lui proposer un mandat ou un fonds qui sous-performe son univers de comparaison. »*
>
> — Estelle Ménard, LCL Banque Privée

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Question 2/9 · Conseil et proposition

2 QUESTION

Le baromètre montre un écart croissant entre accompagnement (58 %) et proposition effective d'un produit ESG (25 %). Comment l'expliquez-vous ? Pourquoi le canal CGP / banque privée est-il le premier canal de conversion ?

LE BAROMÈTRE

58 % | 25 %

s'appuient sur un tiers, mais seuls 25 % se sont vu proposer un fonds ESG généraliste.

LA RÉPONSE D'HÉLÈNE BARRAUD-OUSSET

COMPLÈTE LE BAROMÈTRE

D'abord la réglementation. Les questionnaires de profil de risque comportent un volet durabilité : dès que le client y répond, le conseiller est tenu de lui proposer des solutions adaptées. Banques privées et CGP appliquent cette règle.
Une charte de durabilité en préparation. La CNCGP prépare une charte de durabilité pour les cabinets, qui précisera comment proposer ces solutions aux clients.
Les petits patrimoines, moins bien servis. En agence, recueillir le profil de risque est déjà difficile, le volet durabilité encore plus.
Une connaissance des conseillers à parfaire. Identifier un fonds durable demande d'être formé. Les DIC ne permettent pas de s'y retrouver aisément.

> *« Dans nos questionnaires, il y a une partie durable : dès que le client y répond, nous sommes, entre guillemets, dans l'obligation de lui proposer. »*
>
> — Hélène Barraud-Ousset, Centre du Patrimoine

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Question 3/9 · Clivage générationnel

3 QUESTION

Observez-vous une évolution de la connaissance et de la maturité de vos clients sur le climat ? Confirmez-vous le clivage générationnel révélé par l'enquête ?

LE BAROMÈTRE

62 %

des moins de 35 ans détiennent un fonds « Climat », contre 25 % en moyenne.

LA RÉPONSE D'ESTELLE MÉNARD

CONFIRME LE BAROMÈTRE

Une demande qui se développe chez les jeunes. Pas au rythme des mandats classiques, mais portée principalement par les jeunes générations, et notamment par les enfants des clients.
La donation, porte d'entrée. En gestion de fortune, les enfants de 25 à 30 ans qui reçoivent une donation restent clients et demandent presque systématiquement de la finance durable.
Moins net entre grands-parents et petits-enfants. Lorsque les parents gèrent pour le compte des petits-enfants, la conversion est moins évidente.

> *« Les parents n'en avaient pas, les enfants si. Dans la grande majorité des cas. »*
>
> — Estelle Ménard, LCL Banque Privée

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Question 3/9 · Clivage générationnel

3 QUESTION

Observez-vous une évolution de la connaissance et de la maturité de vos clients sur le climat ? Confirmez-vous le clivage générationnel révélé par l'enquête ?

LE BAROMÈTRE

62 %

des moins de 35 ans détiennent un fonds « Climat », contre 25 % en moyenne.

LA RÉPONSE D'HÉLÈNE BARRAUD-OUSSET

CONFIRME LE BAROMÈTRE

Un clivage sans surprise. Le résultat ne l'étonne pas : une partie des plus de 40 ans reste sceptique sur l'utilité de son épargne pour le climat.
Un impact invisible. Plus que du climato-scepticisme, c'est l'absence d'impact concret perçu : trier ses déchets ou rouler en électrique se voit, le fléchage de l'épargne non.
Les jeunes, par conviction. Les moins de 35 ans ne comprennent pas forcément mieux le mécanisme, mais estiment qu'il faut tout faire pour le climat.
Un déficit de culture financière. La méconnaissance du fonctionnement de la finance et des entreprises pèse sur l'ensemble des épargnants français.

> *« Ils ne voient pas, dans les faits, ce que leur investissement va pouvoir réaliser.»*
> — Hélène Barraud-Ousset, Centre du Patrimoine

Question 4/9 · Événements climatiques

4 QUESTION

Les événements climatiques récents restent-ils un déclencheur d'investissement chez vos clients ? L'enquête montre un effet qui s'essouffle en population générale mais se maintient chez les détenteurs.

LE BAROMÈTRE

41 %

des épargnants se disent incités par les événements climatiques (−4 pts), 64 % chez les détenteurs.

LA RÉPONSE D'ESTELLE MÉNARD

CONFIRME LE BAROMÈTRE

Une préoccupation relative. L'essoufflement ne traduit pas une lassitude : le climat n'a pas disparu, il est relégué derrière d'autres urgences.
La géopolitique au premier plan. Guerres et tensions internationales prennent le relais et écrasent la vision climatique.
Une situation française qui inquiète. Le contexte politique complexe en France pèse sur les clients de banque privée et de gestion de fortune, au point de pousser une partie des plus aisés à envisager de quitter le pays.
Des priorités qui ont changé. La question n'est plus de conserver de la finance durable, mais de protéger son patrimoine : rester en France et y garder ses investissements.

> *« C'est relatif. Les préoccupations climatiques sont aujourd'hui « éclipsées » par les événements politiques et géopolitiques. »*
>
> — Estelle Ménard, LCL Banque Privée

Question 4/9 · Événements climatiques

4 QUESTION

Les événements climatiques récents restent-ils un déclencheur d'investissement chez vos clients ? L'enquête montre un effet qui s'essouffle en population générale mais se maintient chez les détenteurs.

LE BAROMÈTRE

41 %

des épargnants se disent incités par les événements climatiques (−4 pts), 64 % chez les détenteurs.

LA RÉPONSE D'HÉLÈNE BARRAUD-OUSSET

NUANCE LE BAROMÈTRE

Pas d'effet déclencheur. Elle ne constate pas de client qui investisse à la suite d'un événement climatique précis.
Une prise de conscience de fond. C'est la tendance générale, comme la canicule prolongée de l'été, qui fait réfléchir les clients, plutôt qu'un événement isolé.
L'eau, un thème qui résonne. Dans le Sud, exposé au stress hydrique, les fonds consacrés à l'eau trouvent un écho particulier.

> *« Ce n'est pas un événement particulier : c'est plus une prise de conscience globale. »*
>
> — Hélène Barraud-Ousset, Centre du Patrimoine

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Question 5/9 · Critères de sélection

5 QUESTION

Quels critères utilisez-vous aujourd'hui pour sélectionner les produits proposés à vos clients ? Sont-ils alignés avec leurs attentes en matière de durabilité et d'impact climatique ?

LE BAROMÈTRE

41 %

des détenteurs citent la performance perçue comme frein, juste derrière le manque de clarté de l'offre (44 %).

LA RÉPONSE D'ESTELLE MÉNARD

COMPLÈTE LE BAROMÈTRE

Le socle : la classification SFDR. Articles 6, 8 et 9 : un critère déterminant et facile à comprendre pour les clients.
Les indicateurs attendus. Empreinte et trajectoire carbone, score ESG global du portefeuille. PAI, part d'investissement durable et EET relèvent de l'usage interne et réglementaire.
Le point dur : l'obligataire. Les fonds de taux durables sont souvent très longs en duration. Pour rester peu sensible aux taux cette année, LCL a limité les fonds ESG, même dans ses mandats durables.

> *« La classification SFDR est un critère déterminant et facile à comprendre pour les clients. »*
>
> *« On trouve peu de fonds durables sur des durations plus courtes pour gérer la partie obligataire. »*
>
> — Estelle Ménard, LCL Banque Privée

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Question 5/9 · Critères de sélection

5 QUESTION

Quels critères utilisez-vous aujourd'hui pour sélectionner les produits proposés à vos clients ? Sont-ils alignés avec leurs attentes en matière de durabilité et d'impact climatique ?

LE BAROMÈTRE

49 %

des épargnants citent le manque de connaissance comme obstacle : le frein n°1 en population générale.

LA RÉPONSE D'HÉLÈNE BARRAUD-OUSSET

COMPLÈTE LE BAROMÈTRE

Des critères maîtrisés. Classification SFDR (articles 8 et 9), indicateurs PAI : les conseillers savent les utiliser.
Les indicateurs qui parlent aux clients. L'empreinte carbone, la plus simple à expliquer, et la dimension sociétale de l'entreprise.
Un alignement incertain. Ces critères restent incompréhensibles pour la plupart des clients : rien ne garantit qu'ils répondent à leurs attentes réelles.
La pédagogie, condition de tout. Il faut imager, expliquer quel type de fonds correspond à quelle attente ; sans conseiller, l'épargnant ne peut pas s'en sortir.

> *« Si on n'a pas une vraie pédagogie, seuls, ils ne peuvent pas s'en sortir. »*
> *« L'empreinte carbone, c'est le plus facile à expliquer. »*
> — Hélène Barraud-Ousset, Centre du Patrimoine

Question 6/9 · Labels

6 QUESTION

Les labels regagnent nettement en crédibilité cette année (+5 à +11 pts). Ce regain se traduit-il dans vos échanges ? A-t-il changé votre confiance à recommander des fonds labellisés ?

LE BAROMÈTRE

49 %

des épargnants jugent les labels incitatifs (+5 pts), 75 % des détenteurs (+11 pts).

LA RÉPONSE D'ESTELLE MÉNARD

CONTREDIT LE BAROMÈTRE

Aucune demande de la part des clients. Le sujet des labels n'est jamais abordé dans les échanges.
Des labels devenus trop restrictifs. Leur durcissement laissait penser qu'ils seraient moins utiles.
SFDR et carbone suffisent. La classification SFDR, complétée de l'empreinte carbone, répond largement aux attentes ; les indicateurs PAI n'ont pas trouvé leur public.

> *« Les labels ? On nous en parle très rarement, c'est surtout un sujet institutionnel. »*
>
> — Estelle Ménard, LCL Banque Privée

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Question 6/9 · Labels

6 QUESTION

Les labels regagnent nettement en crédibilité cette année (+5 à +11 pts). Ce regain se traduit-il dans vos échanges ? A-t-il changé votre confiance à recommander des fonds labellisés ?

LE BAROMÈTRE

49 %

des épargnants jugent les labels incitatifs (+5 pts), 75 % des détenteurs (+11 pts).

LA RÉPONSE D'HÉLÈNE BARRAUD-OUSSET

NUANCE LE BAROMÈTRE

Un critère secondaire pour le client conseillé. Le label peut être un plus, mais ne détermine pas le choix quand un conseiller accompagne le client.
Un repère pour l'épargnant autonome. Sur une plateforme digitale, le label permet au moins de savoir si un fonds est « vert » : c'est, selon elle, ce qui explique sa remontée.
Une réponse à la complexité. Entre les articles 6, 8, 9 et bientôt de nouvelles catégories, il faut une vraie expertise pour s'y retrouver ; le label simplifie.

> *« Le label, c'est un peu comme le Nutri-Score quand on mange : il permet de savoir si un fonds est vert ou pas. »*
>
> — Hélène Barraud-Ousset, Centre du Patrimoine

Question 7/9 · Exclusion et transition

7 QUESTION

L'adhésion à l'exclusion systématique recule (−7 pts) au profit d'une logique « best-in-transition » (+8 pts). Retrouvez-vous cette bascule ? Comment argumentez-vous le maintien d'un émetteur en transition ?

LE BAROMÈTRE

50 % | 49 %

favorables à l'exclusion (−7 pts) contre 49 % pour une sélection argumentée (+8 pts).

LA RÉPONSE D'ESTELLE MÉNARD

CONFIRME LE BAROMÈTRE

Exclusion systématique : non. Sauf pour des raisons éthiques qui dépassent la finance durable : charbon, mines antipersonnel.
Transition argumentée : oui. Continuer à financer les secteurs pétrolier et de la défense pour soutenir leur transformation : ces grands groupes, solidement implantés, ont les reins assez solides pour investir massivement dans la transition, à condition de garder accès au financement.
Le best-in-class dans tous les secteurs. Pour mieux performer et redorer le blason de la finance durable : un cercle vertueux à réenclencher.

> *« L'exclusion systématique n'est pas la solution. La transition argumentée, elle, est une nécessité. »*
>
> — Estelle Ménard, LCL Banque Privée

Question 7/9 · Exclusion et transition

7 QUESTION

L'adhésion à l'exclusion systématique recule (−7 pts) au profit d'une logique « best-in-transition » (+8 pts). Retrouvez-vous cette bascule ? Comment argumentez-vous le maintien d'un émetteur en transition ?

LE BAROMÈTRE

50 % | 49 %

favorables à l'exclusion (−7 pts) contre 49 % pour une sélection argumentée (+8 pts).

LA RÉPONSE D'HÉLÈNE BARRAUD-OUSSET

NUANCE LE BAROMÈTRE

L'énergie reste exclue. Chez les clients les plus engagés, les valeurs pétrolières gardent une très mauvaise image : certains demandent explicitement à les retirer.
La transition, à condition d'argumenter. Pour une entreprise comme TotalEnergies, présentée comme l'une des plus engagées de son secteur, il faut expliquer et argumenter, sans toujours convaincre.
L'IA, un angle mort. Peu de clients ont conscience de l'empreinte énergétique de l'IA ; c'est la conseillère qui soulève le sujet : exclure l'énergie devrait conduire à s'interroger sur l'IA.

> *« Il faut que j'explique, il faut que j'argumente. Mais beaucoup restent sceptiques. »*
> — Hélène Barraud-Ousset, Centre du Patrimoine

Question 8/9 · Fonds mixtes et souveraineté

8 QUESTION

Les fonds mixtes actions/taux dominent les préférences déclarées (49 %). L'argument de souveraineté énergétique (68 à 92 % d'adhésion) est-il un levier que vous utilisez déjà ? Avec quel succès ?

LE BAROMÈTRE

68–92 %

d'adhésion à l'argument de souveraineté énergétique selon les segments.

LA RÉPONSE D'ESTELLE MÉNARD

NUANCE LE BAROMÈTRE

Fonds mixtes : pas encore. Il fallait être sur les actions ; la hausse des taux pèse sur l'obligataire, et l'ESG est plus difficile à piloter sur un mixte. Aucune demande client en ce sens.
Souveraineté : oui, mais européenne. Énergie, santé, valeurs financières, défense : un argument que les clients entendent et soutiennent, une thématique très appréciée.
Fonds climat « souverains ». Demande non identifiée à ce stade ; la question sera relayée aux équipes de gestion.

> *« La souveraineté européenne est un thème que nos clients entendent et soutiennent. »*
>
> — Estelle Ménard, LCL Banque Privée

Question 8/9 · Fonds mixtes et souveraineté

8 QUESTION

Les fonds mixtes actions/taux dominent les préférences déclarées (49 %). L'argument de souveraineté énergétique (68 à 92 % d'adhésion) est-il un levier que vous utilisez déjà ? Avec quel succès ?

LE BAROMÈTRE

49 %

des épargnants privilégient les fonds mixtes actions/taux, devenus le premier choix de véhicule.

LA RÉPONSE D'HÉLÈNE BARRAUD-OUSSET

CONFIRME LE BAROMÈTRE

Les profils prudents, un vrai sujet. Concilier profil de risque, préférences de durabilité et portefeuilles prudents n'est « quasiment jamais compatible » avec l'offre actuelle, dominée par les actions.
Des solutions de contournement. Certains fonds euros permettent désormais de couvrir une partie de la demande ; l'infrastructure apporte du rendement avec un risque maîtrisé.
Une gestion à part. Ces portefeuilles demandent une gestion spécifique et restent moins diversifiés que les autres.
La souveraineté, une demande déjà présente. Les clients expriment de plus en plus des préférences géographiques (pas de fonds américains ni de BRICS) : un levier à exploiter.

> *« Respecter le profil de durabilité avec nos portefeuilles, ce n'est quasiment jamais compatible. »*
>
> — Hélène Barraud-Ousset, Centre du Patrimoine

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Question 9/9 · Attentes envers les sociétés de gestion

9 QUESTION

Quelles sont vos attentes vis-à-vis de vos fournisseurs de solutions d'investissement pour mieux répondre aux demandes de vos clients sur les enjeux climatiques ?

LE BAROMÈTRE

44 %

des détenteurs citent le manque de clarté de l'offre comme premier frein.

LA RÉPONSE D'ESTELLE MÉNARD

COMPLÈTE LE BAROMÈTRE

Revenir sur les exclusions. Une thématique peut être ESG, mais l'ESG n'est pas une thématique : les fonds durables devraient éviter d'exclure des secteurs entiers.
Faire du best-in-class. Sur les fonds cœur de portefeuille, sélectionner les meilleurs acteurs de chaque secteur, comme on le faisait auparavant.
Repenser les métriques. Empreintes carbone et notations pénalisent mécaniquement les secteurs en transition : un enjeu de méthodologie des fournisseurs de données.

> *« L'ESG, oui, mais n'excluons pas les secteurs : allons rechercher du best-in-class et des actifs offrant une trajectoire positive. »*
>
> — Estelle Ménard, LCL Banque Privée

REGARD D'EXPERTES

PAROLES DE CONSEILLERS

Question 9/9 · Attentes envers les sociétés de gestion

9 QUESTION

Quelles sont vos attentes vis-à-vis de vos fournisseurs de solutions d'investissement pour mieux répondre aux demandes de vos clients sur les enjeux climatiques ?

LE BAROMÈTRE

44 %

des détenteurs citent le manque de clarté de l'offre comme premier frein.

LA RÉPONSE D'HÉLÈNE BARRAUD-OUSSET

COMPLÈTE LE BAROMÈTRE

Un reporting aligné sur les questionnaires. Les données fournies (part de PAI, empreinte carbone…) devraient correspondre précisément à ce que les questionnaires clients exigent.
Être informé des changements. Une évolution de stratégie non signalée peut rendre un fonds inadapté au profil du client sans que le conseiller le sache.
La complexité freine l'ouverture. Une fois la méthode d'une société de gestion maîtrisée, s'ouvrir à d'autres exige un lourd travail d'analyse : le champ des fonds proposés se réduit.
Un enjeu d'accessibilité. Le premier frein des fonds climat, c'est leur complexité, qui en limite l'accès.

> *« Il faudrait vraiment que ce qu'on nous demande colle précisément aux questionnaires. »*
>
> *« On ne s'ouvre pas à d'autres sociétés de gestion, parce que ça nous redemanderait tout un travail d'analyse. »*
>
> — Hélène Barraud-Ousset, Centre du Patrimoine

CPRam
L'avenir est notre présent

Approche Méthodologique.

ENQUÊTE “opinionway

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

CAWI

Questionnaire autoadministré en ligne (Computer Assisted Web Interview), application des procédures et règles de la norme ISO 20252.

1 029 personnes

Issues du Panel OpinionWay, possédant une assurance vie, un PEA ou un compte titres, et/ou disposant d'une épargne de plus de 10 000 euros.

Échantillon représentatif

De la population française âgée de 18 ans et plus, constitué selon la méthode des quotas.

Juin 2026

Période de réalisation du sondage auprès des épargnants : du 15 au 26 juin 2026

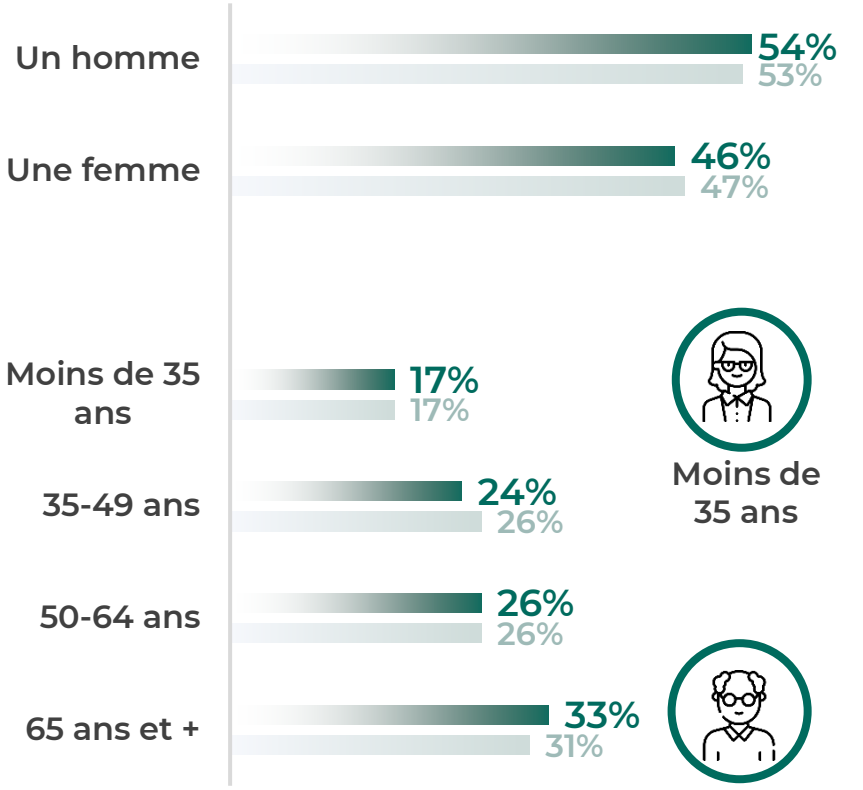
PROFILS DES RÉPONDANTS

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

1029 réponses

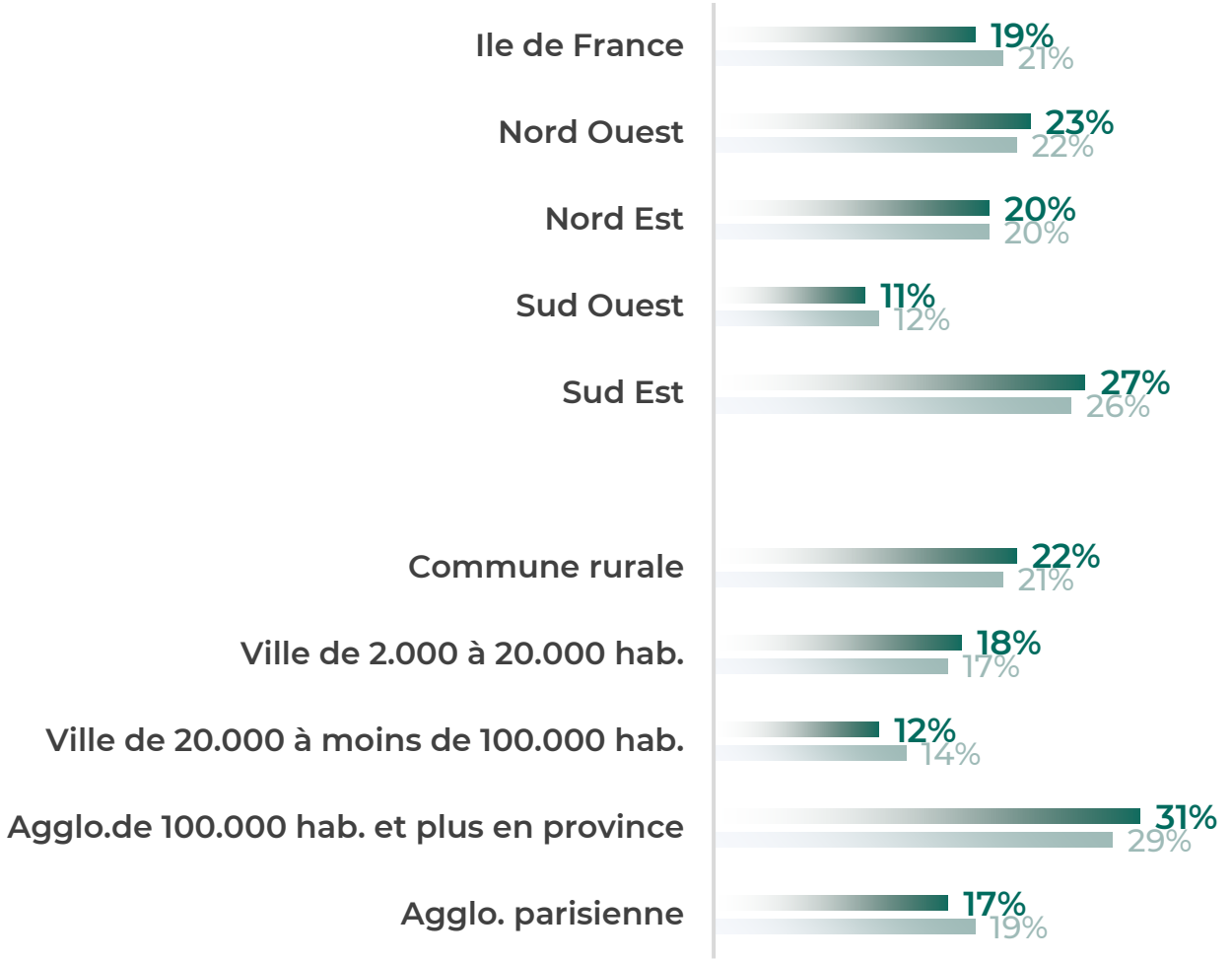
Caractéristiques (1/8) - Sexe, âge & localisation

Sexe & Age



Age moyen : 54,2 versus 53,46 en 2025

Localisation



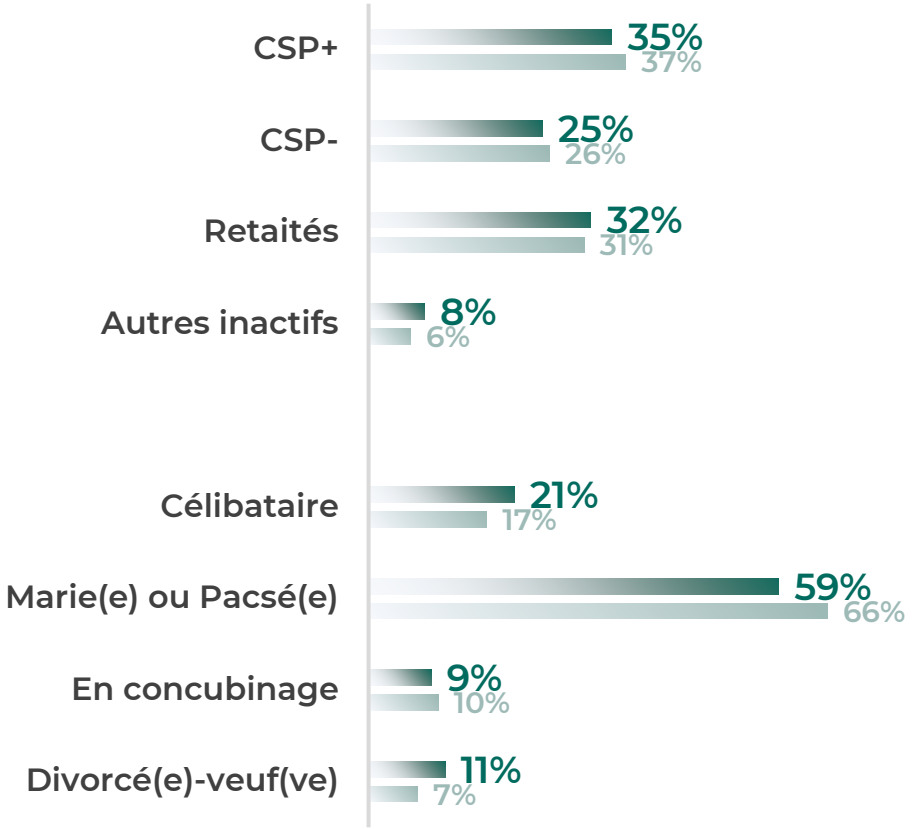
PROFILS DES RÉPONDANTS

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

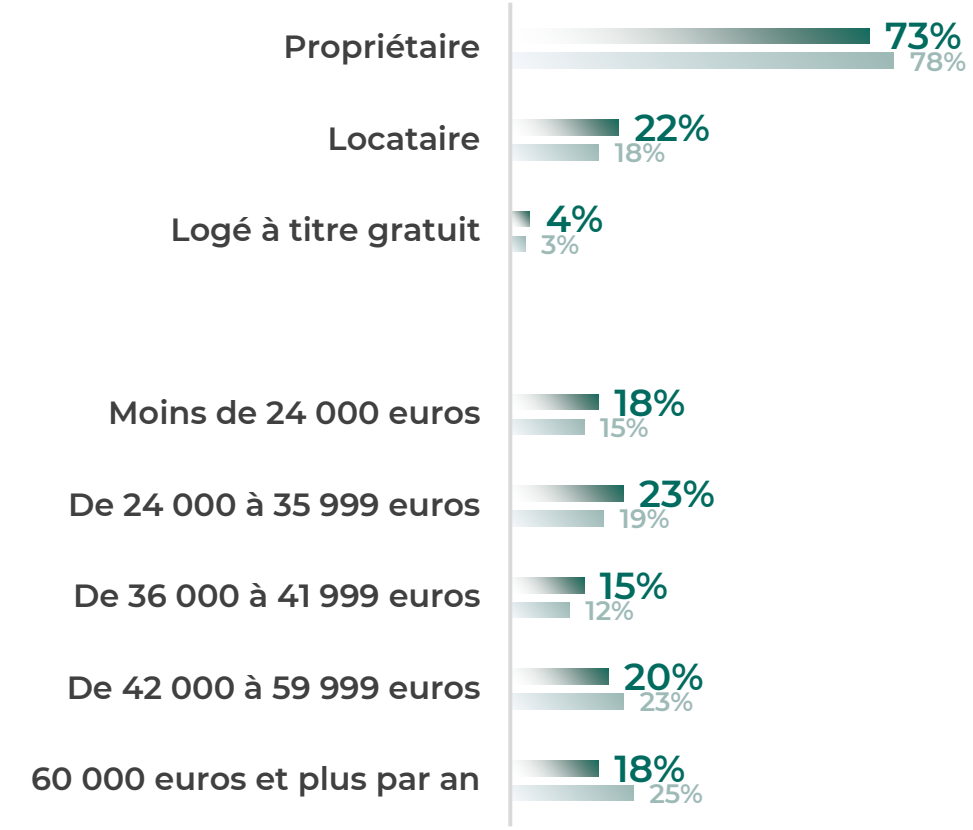
1029 réponses

Caractéristiques (2/8) - Statut social & revenus

Statut social et civil



Revenus annuels



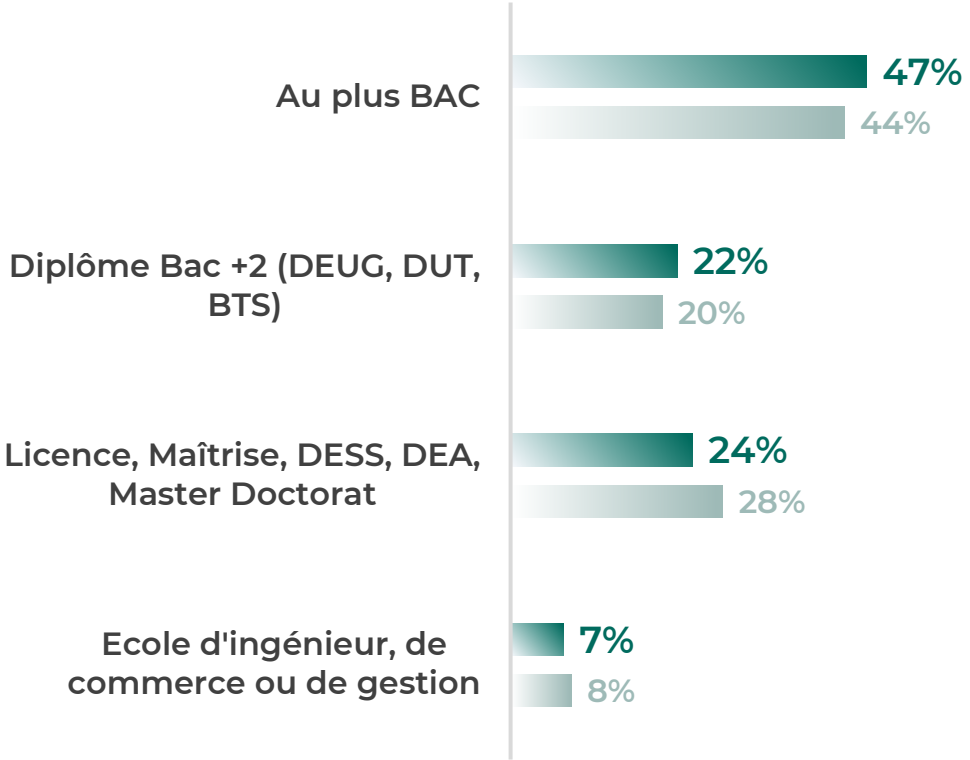
PROFILS DES RÉPONDANTS

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

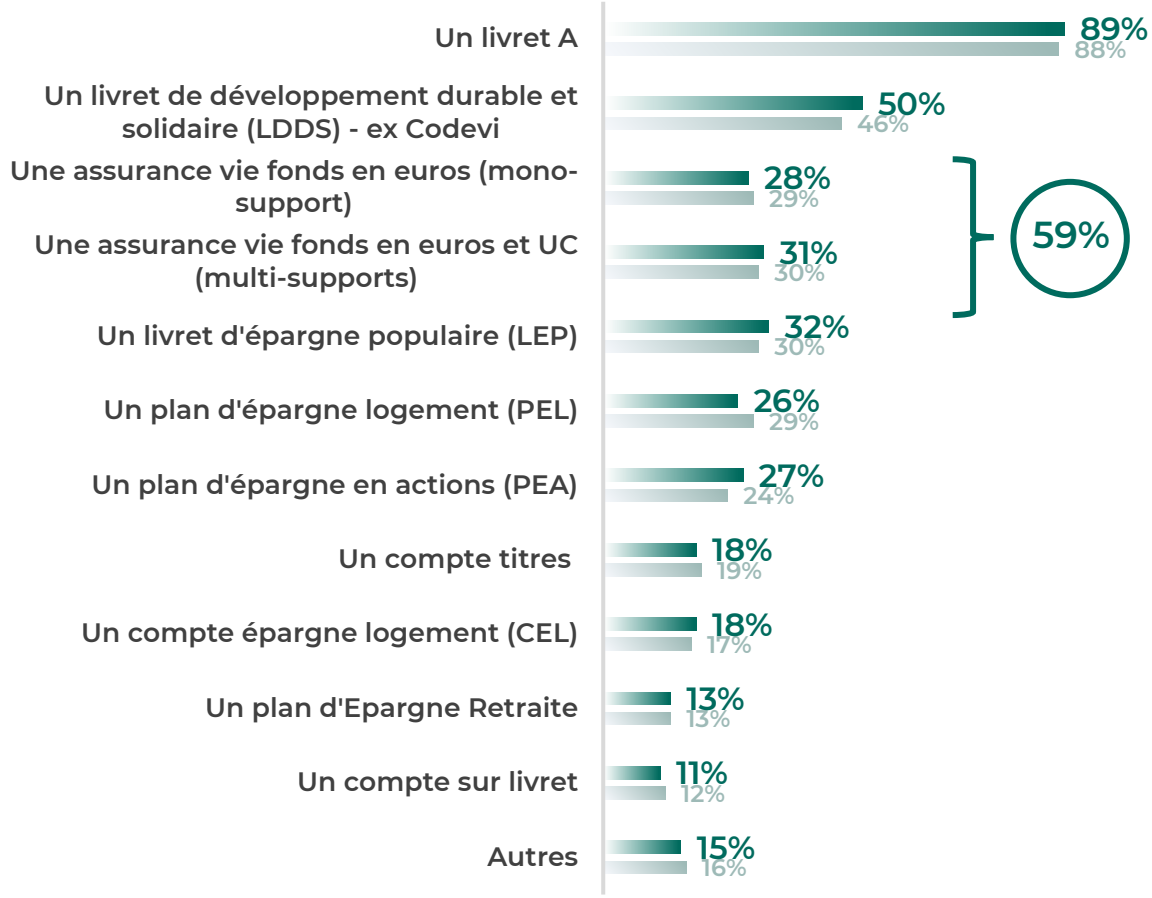
1029 réponses

Caractéristiques (3/8) - Diplômes & véhicules d'épargne

Diplômes



Véhicules d'épargne détenus



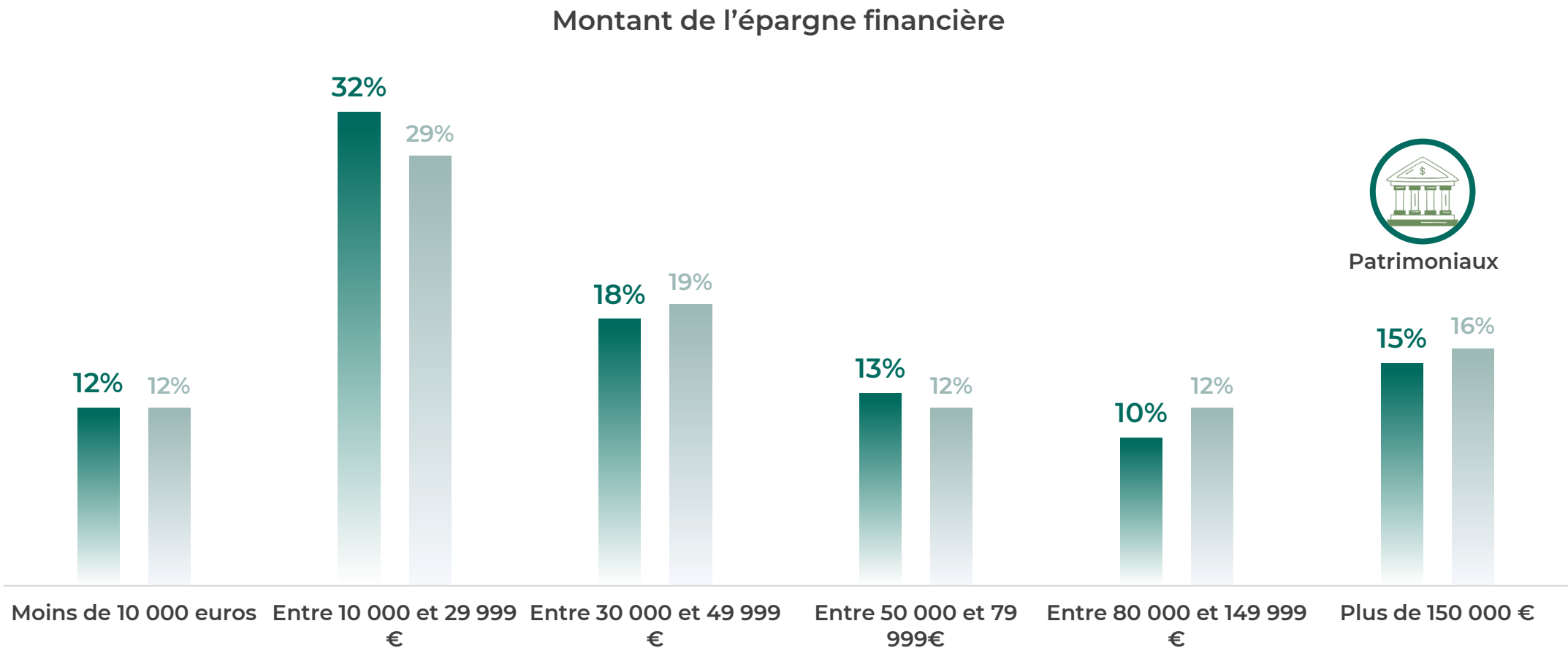
Nombre moyen de produits : 3,6 versus 3,5 en 2025

PROFILS DES RÉPONDANTS

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

1029 réponses

Caractéristiques (4/8) - Montant de l'épargne financière



PROFILS DES RÉPONDANTS

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

1029 réponses

Caractéristiques (5/8) - Éducation financière

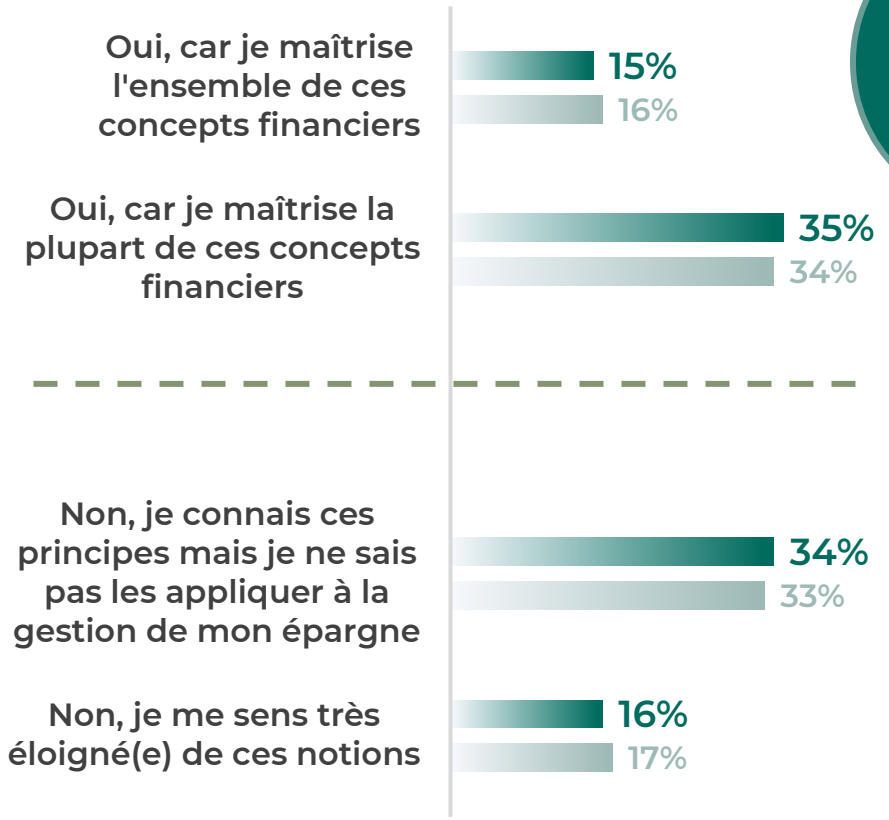
QUESTION

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

** Le concept de maîtrise des concepts financiers est défini par : l'aisance avec les intérêts simples et composés, la maîtrise de la notion d'inflation, la conscience du couple rendement/risque, et l'appréciation du risque selon durée, diversification et régularité.*

Le niveau de culture financière déclaré ne bouge pas d'une année à l'autre, avec un très léger glissement du sentiment de maîtrise totale vers la maîtrise partielle.

Education financière*



50%
Se déclarant Sachants Finance

▶ 0

Analyse par profil** : Les sachants sont sur-représentés chez les **hommes (59%), les moins de 35 ans (73%** - un score frappant, à relier à la confiance déclarative de cette génération plus qu'à une expertise établie), les indépendants (77%), les cadres (67%), les diplômés du supérieur (62%), les Franciliens et les patrimoines de 80 000 € et plus (61%). **Ils le sont massivement parmi les détenteurs de fonds IR/Climat (76%) et les acquéreurs 2025 (85%) : la culture financière est la première porte d'entrée vers l'investissement responsable.

PROFILS DES RÉPONDANTS

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

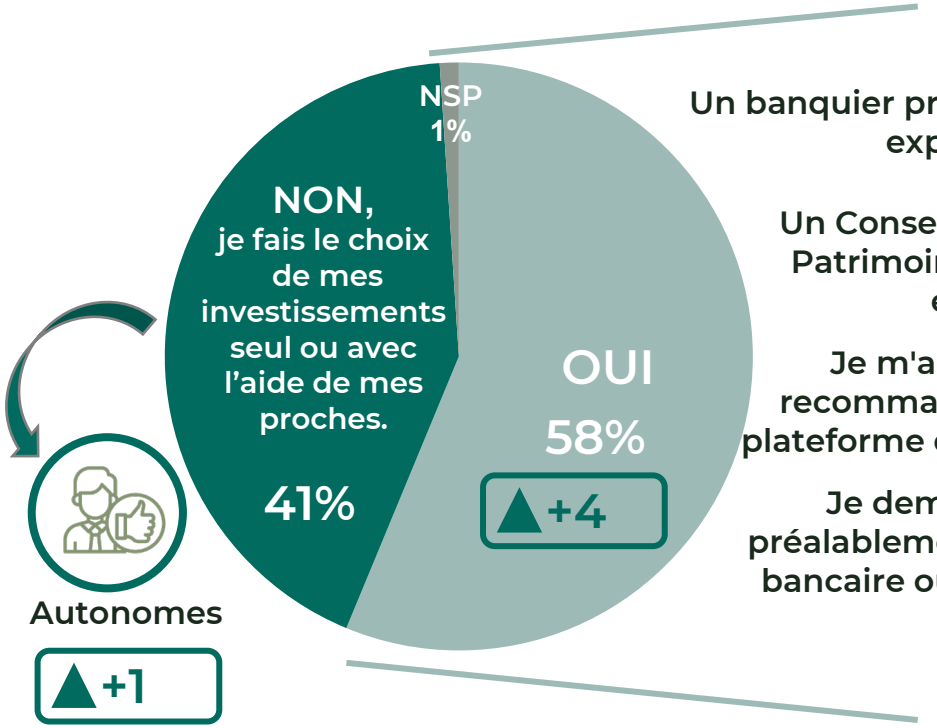
1029 réponses

Caractéristiques (6/8) - Accompagnement dans les choix d'investissement

QUESTION

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

Les personnes déclarant être autonomes dans leurs choix d'investissements représentent 41% de l'échantillon (40% en N-1). L'autonomie culmine chez les 35-49 ans (51%) et les non-détenteurs (46%) - c'est précisément la population que la proposition commerciale n'atteint pas.



Les personnes faisant appel à un CGP ou à un Banquier Privé représentent 20% de l'échantillon (17% en N-1). Le recours au conseil progresse globalement(+4 pts), porté par les canaux experts (CGP, banque privée). Le recours au conseil est sur-représenté chez les détenteurs de fonds IR/Climat (70%) et les acquéreurs 2025 (75%) : le conseil est le canal d'entrée dans l'investissement responsable. Il l'est aussi chez les 25-34 ans (68%) et les patrimoines de 150 000–300 000 €.

PROFILS DES RÉPONDANTS

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

1029 réponses

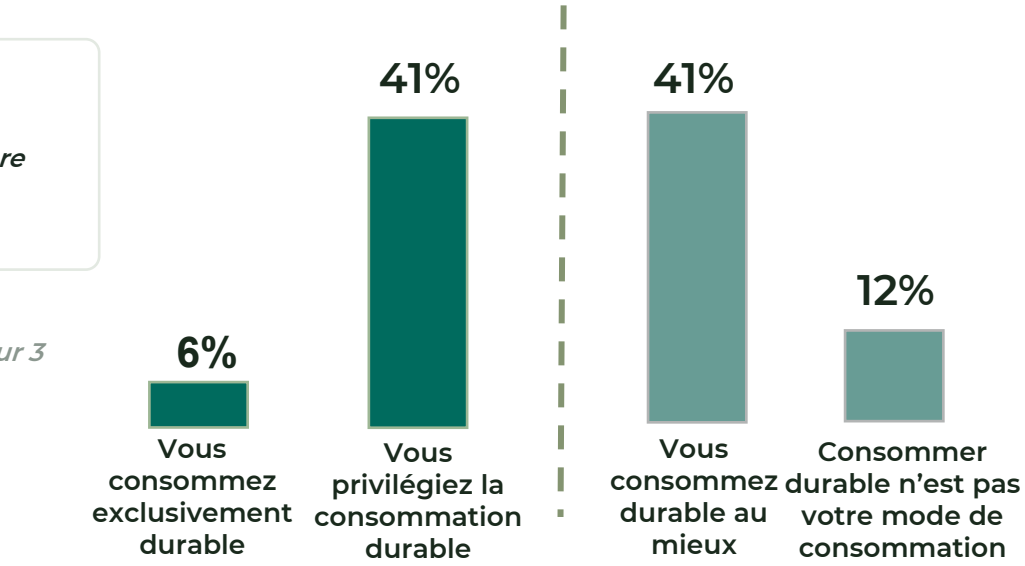
Caractéristiques (7/8) - Habitudes de consommation durable

QUESTION

Quelles sont vos habitudes en matière de consommation durable ?

**La consommation durable se définit sur 3 critères :*

- *mieux acheter (produits/services écologiques, circuits courts),*
- *mieux consommer (moins gaspiller)*
- *et mieux jeter (recyclage).*



La pratique se diffuse et se normalise : le noyau « exclusif » se réduit légèrement au profit du niveau «privilégie», et le rejet recule. La consommation durable s'installe comme une norme sociale médiane plutôt que comme un militantisme. Les personnes privilégiant une consommation au quotidien en produits durables continuent de progresser et représentent 47% de l'échantillon (46% en N-1).

Analyse par profil** : Le lien avec l'investissement responsable est spectaculaire : les consommateurs durables engagés (« privilégie au moins ») sont sur-représentés chez les détenteurs de fonds IR/Climat (70%) et surtout chez les acquéreurs 2025 (87%) - **la cohérence consommation / épargne est le premier marqueur du client climat.

PROFILS DES RÉPONDANTS

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

1029 réponses

Caractéristiques (8/8) - Connaissance Investissement Responsable et « Climat » (1/2)

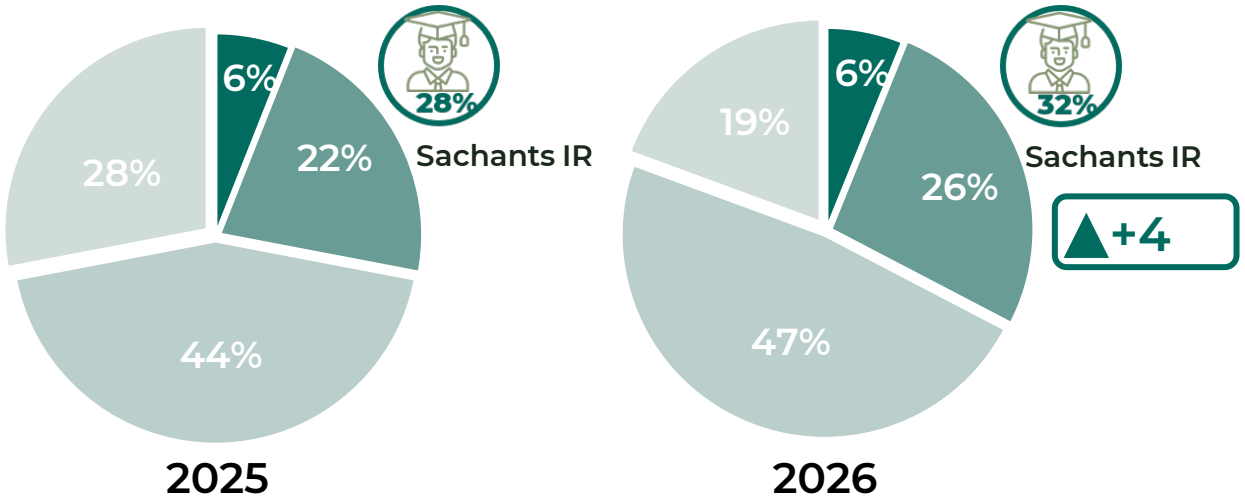
QUESTION

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

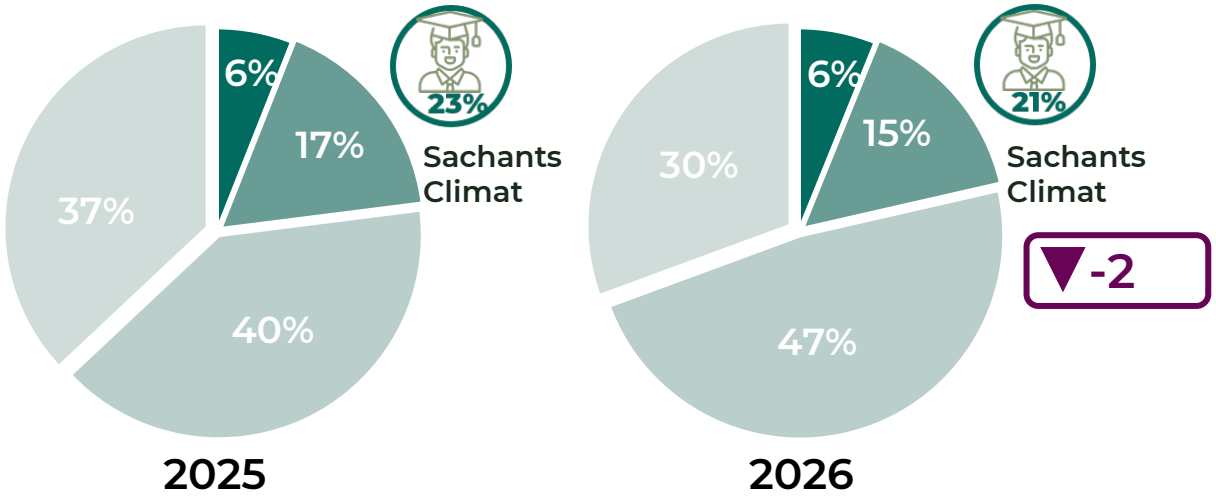
QUESTION

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

Connaissance Investissement Responsable



Connaissance Investissement « Climat »



Vous connaissez très bien | Vous connaissez assez bien | Vous en avez juste entendu parler | Vous n'en avez jamais entendu parler

PROFILS DES RÉPONDANTS

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

1029 réponses

Caractéristiques (8/8) - Connaissance Investissement Responsable et « Climat » (2/2)

Le mouvement est net : la notoriété progresse fortement (recul de 7 à 9 pts du « jamais entendu parler » sur les deux notions), mais cette diffusion alimente surtout le niveau « juste entendu parler » (+3 points sur l'IR, +7 points sur le Climat). La connaissance revendiquée progresse sur l'IR (+4 points - Sachants IR : 32% vs 28%) mais s'effrite légèrement sur le Climat (−2 pts - Sachants Climat : 21% vs 23%) : le concept circule davantage, sans que son contenu soit mieux maîtrisé.

***Analyse par profil** : Les profils de connaissance recoupent très exactement ceux de la culture financière : **sur-représentation des hommes, des moins de 35 ans** (54% connaissent l'IR, 46% le Climat - plus du double de la moyenne), des indépendants, des cadres, des diplômés du supérieur, des détenteurs et acquéreurs de fonds (86% des acquéreurs 2025 connaissent l'IR) et des consommateurs durables. **Sous-représentation symétrique des femmes (surtout 35 ans et plus), des 65 ans et plus, des retraités, des sans-diplôme et des non-détenteurs.** La méconnaissance du Climat reste massive dans les segments patrimoniaux traditionnels : 31% de l'ensemble n'en a jamais entendu parler, et ce score est sur-représenté chez les femmes de 35 ans et plus (37%), les sans-diplôme (42%) et… les patrimoines de 80 000 € et plus (23% - mais significativement au-dessus des détenteurs de fonds), signe que la cible patrimoniale n'est pas spontanément acquise.*

PRECAUTIONS DE LECTURE

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

1029 réponses

Rappels Enquêtes Statistiques

L'analyse des résultats s'appuie sur les chiffres non corrigés et le lecteur doit mesurer les limites de l'analyse à l'aune :

- **Comparabilité des vagues.** Vague terrain juillet 2026, sur un échantillon de 1 029 ; vague précédente : terrain mai 2025, sur un échantillon de 1 006. Même cible (épargnants disposant de plus de 10 000 €) et même méthodologie (quotas, CAWI). La question q4bis portait sur la souscription 2024 en mai 2025 et sur la souscription 2025 en juillet 2026 ; les bases filtrées de détenteurs diffèrent en taille (n = 477 en 2025 ; n = 350 en 2026), conséquence directe du recul de la détention.
- **Changements de questionnaire entre les vagues.** Q8 : ajout de la modalité « L'adaptation au changement climatique » (avec définition), dans une question à trois choix maximum - effet mécanique de dilution sur les autres modalités. Q10 : ajout de la modalité « fonds mixtes intégrant actions et produits de taux cotés », devenue premier choix - comparaison inter-vagues non pertinente. Q9 : reformulation pédagogique des intitulés (atténuation / activités vertes). Nouvelles questions vague 7 : satisfaction sur les fonds Climat souscrits (v7q1), motifs de satisfaction (v7q2), contribution à la souveraineté énergétique (q14b).
- **Significativité.** Les écarts de profils commentés correspondent à des pourcentages significativement supérieurs ou à inférieurs à l'ensemble des tris croisés 2026, testés au seuil de 95%. Les évolutions 2025 → 2026 n'ont pas fait l'objet d'un test de significativité inter-vagues : à taille d'échantillon comparable (~1 000), un écart d'environ ±3 pts sur un score proche de 50% peut être considéré comme significatif à 95% ; les écarts inférieurs sont à lire comme des tendances. Sur un échantillon de 1 029, la marge d'erreur est estimée à ±3 pts pour les résultats globaux, et donc tout écart inférieur à 3 pts doit être considéré avec prudence.

CPRam
L'avenir est notre présent

CONTACT

Noémie HADJADJ-GOMES

noemie.hadjadj-gomes@cpram.com

AVERTISSEMENTS

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 61 461 945 euros 399 392 141 RCS
90, boulevard Pasteur - 75015 Paris – 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.