



CPRam

L'avenir est notre présent

7ème Baromètre : Les épargnants et l'Investissement Climat

Résultats et Enseignements – Juillet 2026 – V3



INSIGHT AM

Targeting studies & Marketing strategies

Sommaire.

01

Chiffres clefs et
Enseignements

PAGE 3

03

Paroles de
Conseillers

PAGE 31

02

Résultats détaillés
de l'enquête
OpinionWay*

PAGE 8

04

Méthodologie

PAGE 34



* 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

Chiffres Clefs et Enseignements.



Détention :
un recul notamment porté
par les petits détenteurs

% Epargnants détenteurs
fonds ESG / fonds « Climat »

▼ -14% / -13%

▼ 0-5% des encours = >5% des encours
-15% / -12% 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

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.

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.**

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.

Résultats Détaillés Enquête OpinionWay.



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

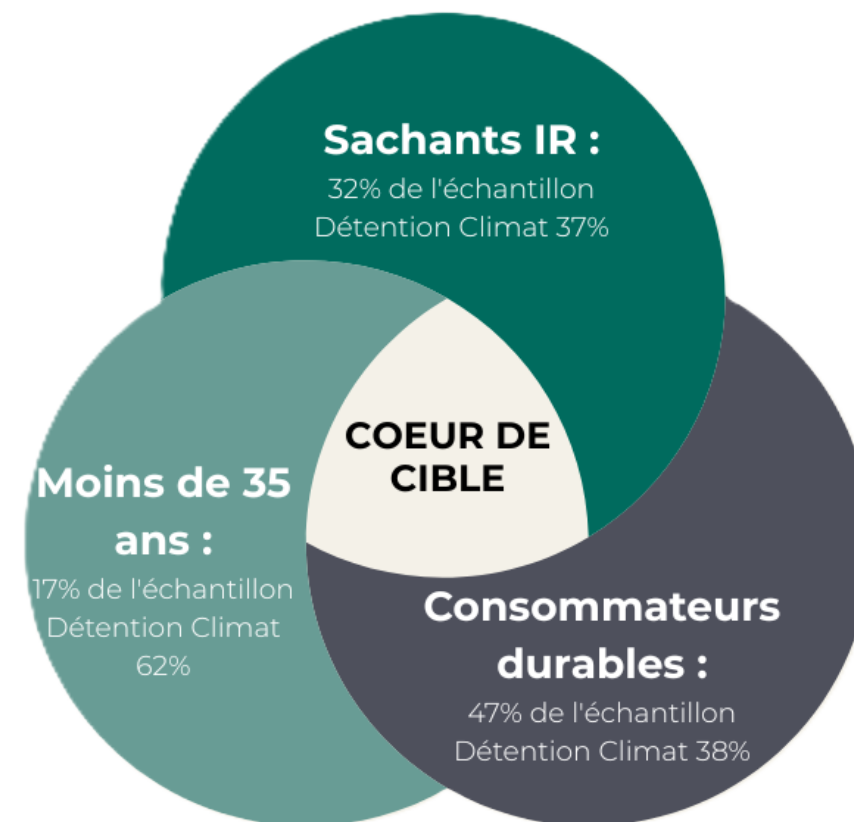
1029 réponses

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.



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

QUESTION

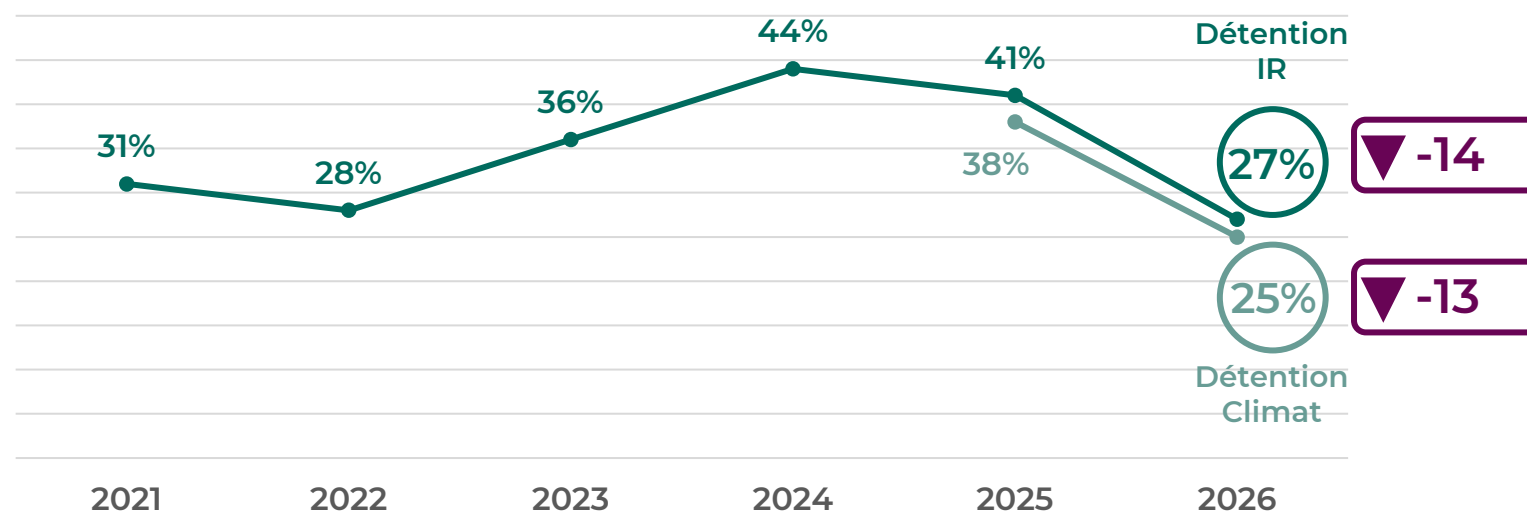
Aujourd'hui, disposez-vous au sein de votre épargne de fonds qualifiés d'investissement ESG Généralistes et, si oui, quel pourcentage sur vos encours ?

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 »



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

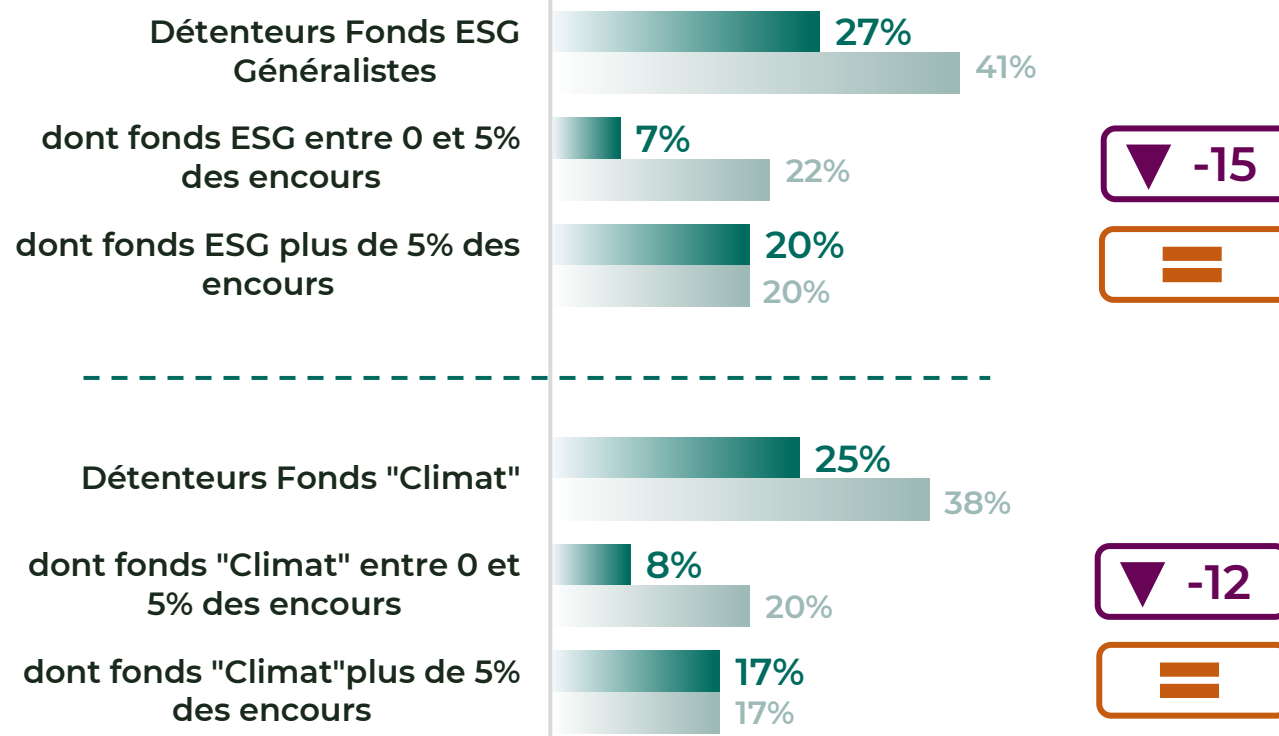
QUESTION

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 »

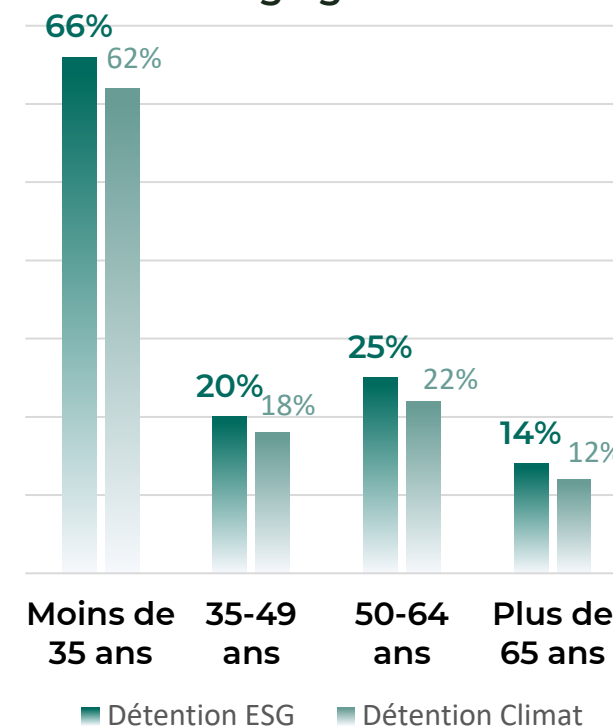


Détenteurs de produits d'investissement responsable et « climat » (3/3)

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.**

Clivage générationnel



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%

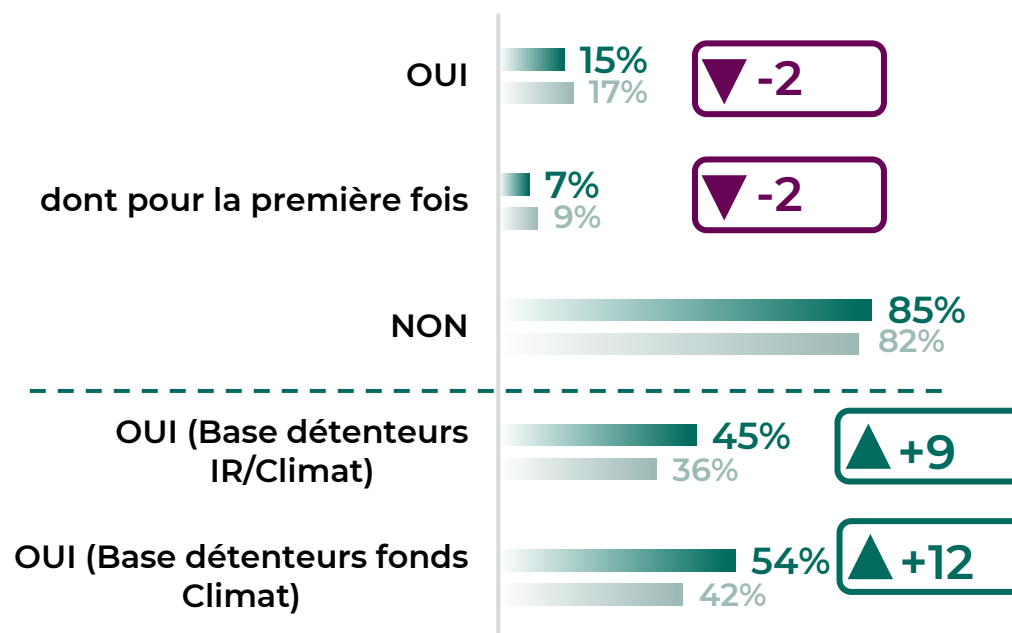
Souscription de fonds « climat » (1/2)

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

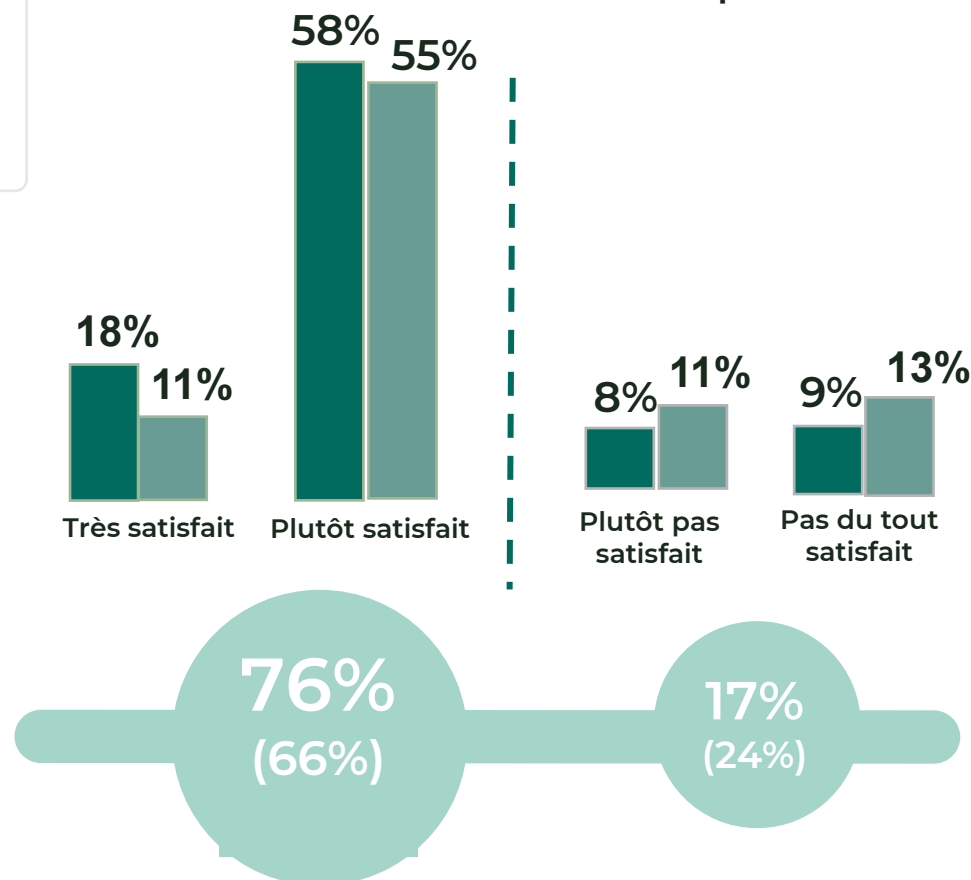
QUESTION

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)

Niveau de satisfaction des acquéreurs



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.**



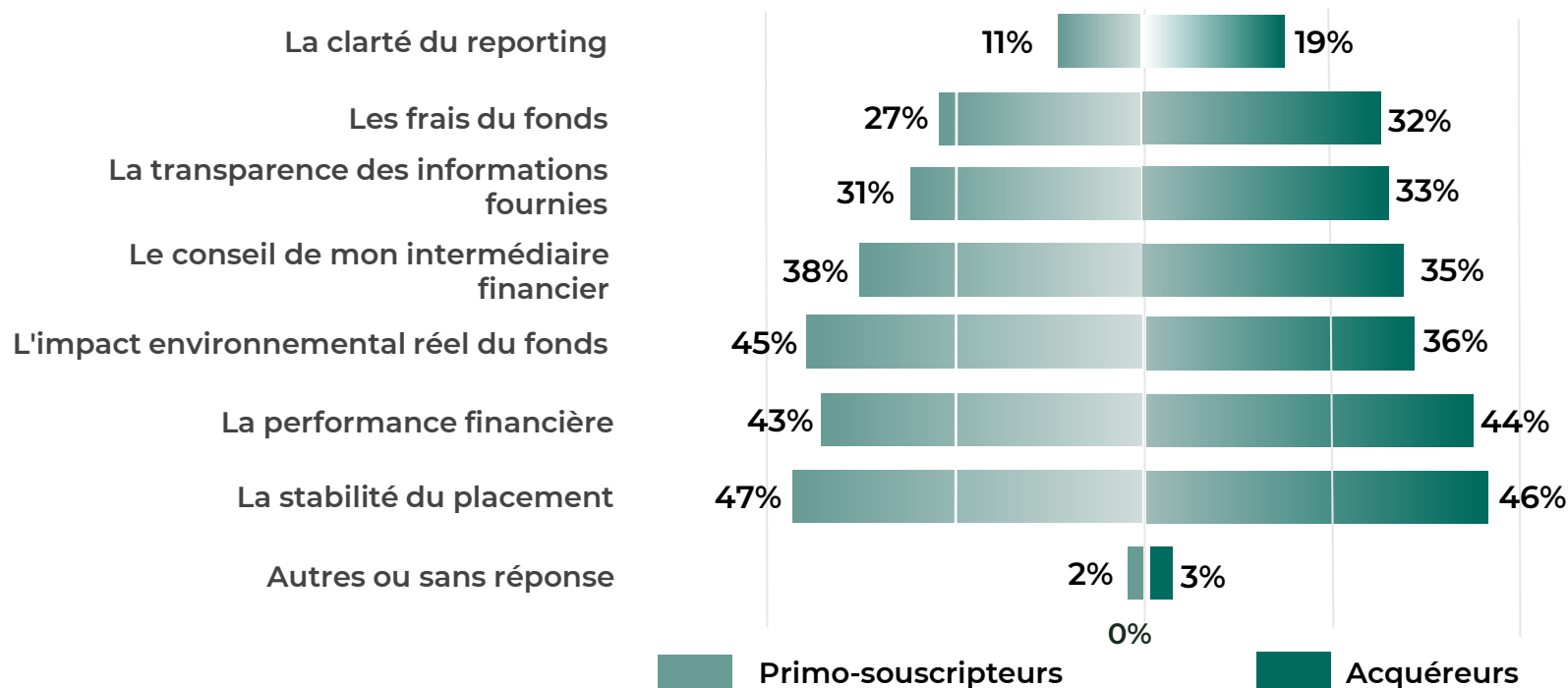
Satisfaction à l'égard des fonds « Climat » souscrits en 2025 (2/2)

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)



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



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



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

**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)



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



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



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

**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)



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



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



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



PERCEPTION DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

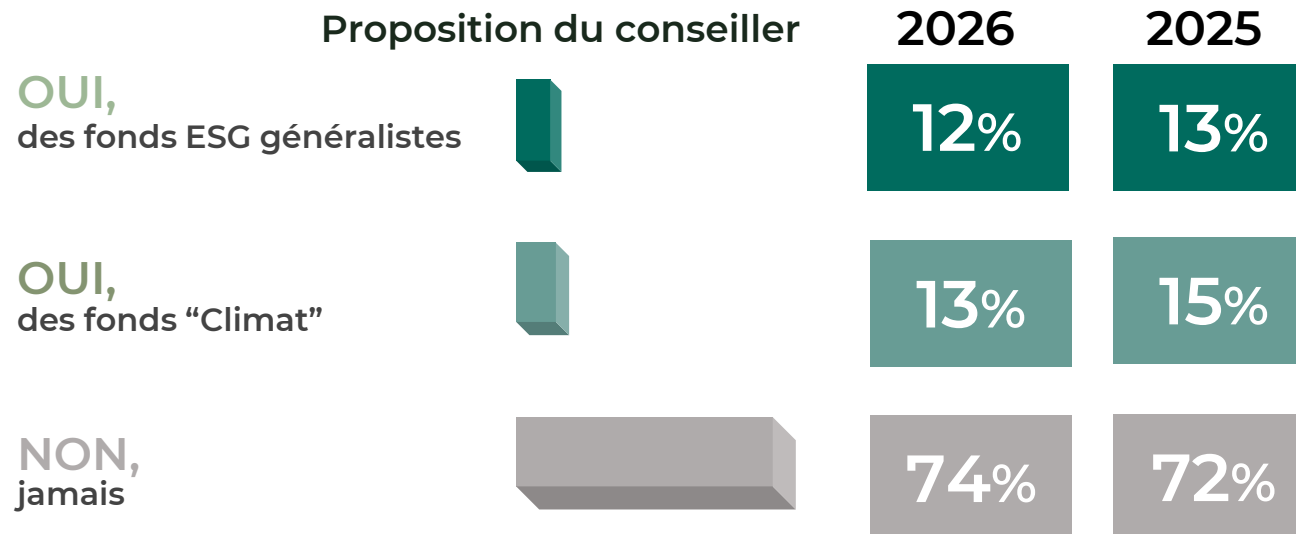
1029 réponses

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.



▼ -3

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%

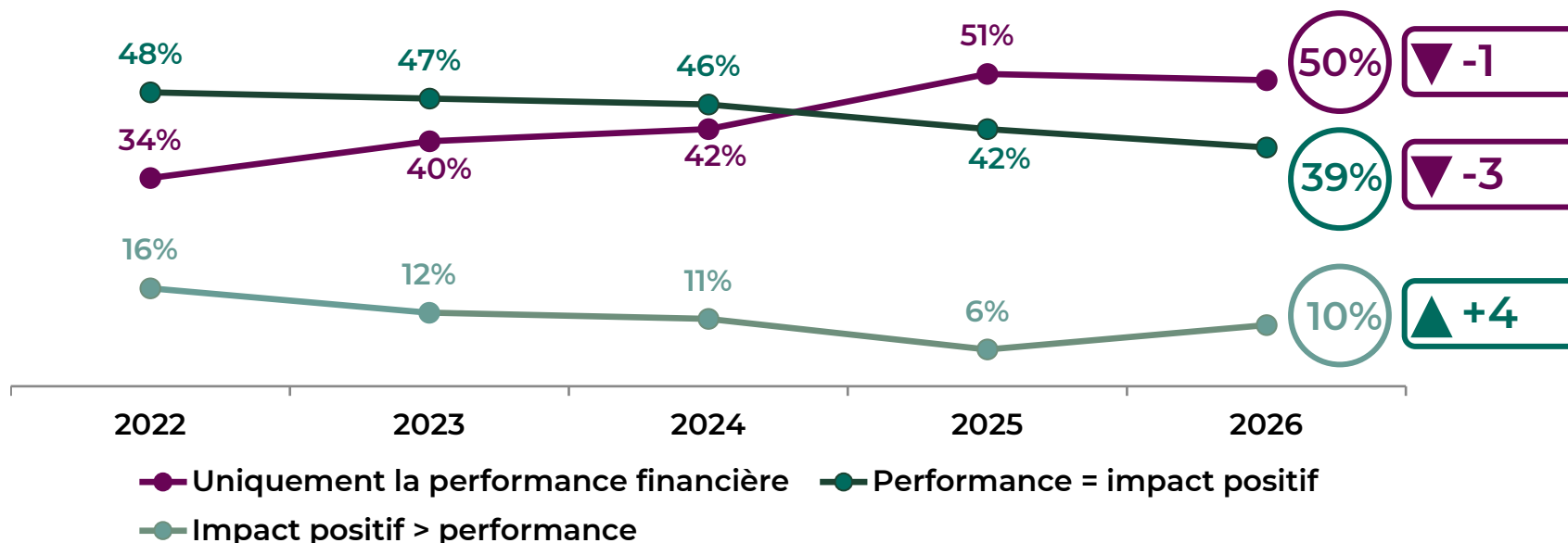
▪ Personne seule : 85%

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..

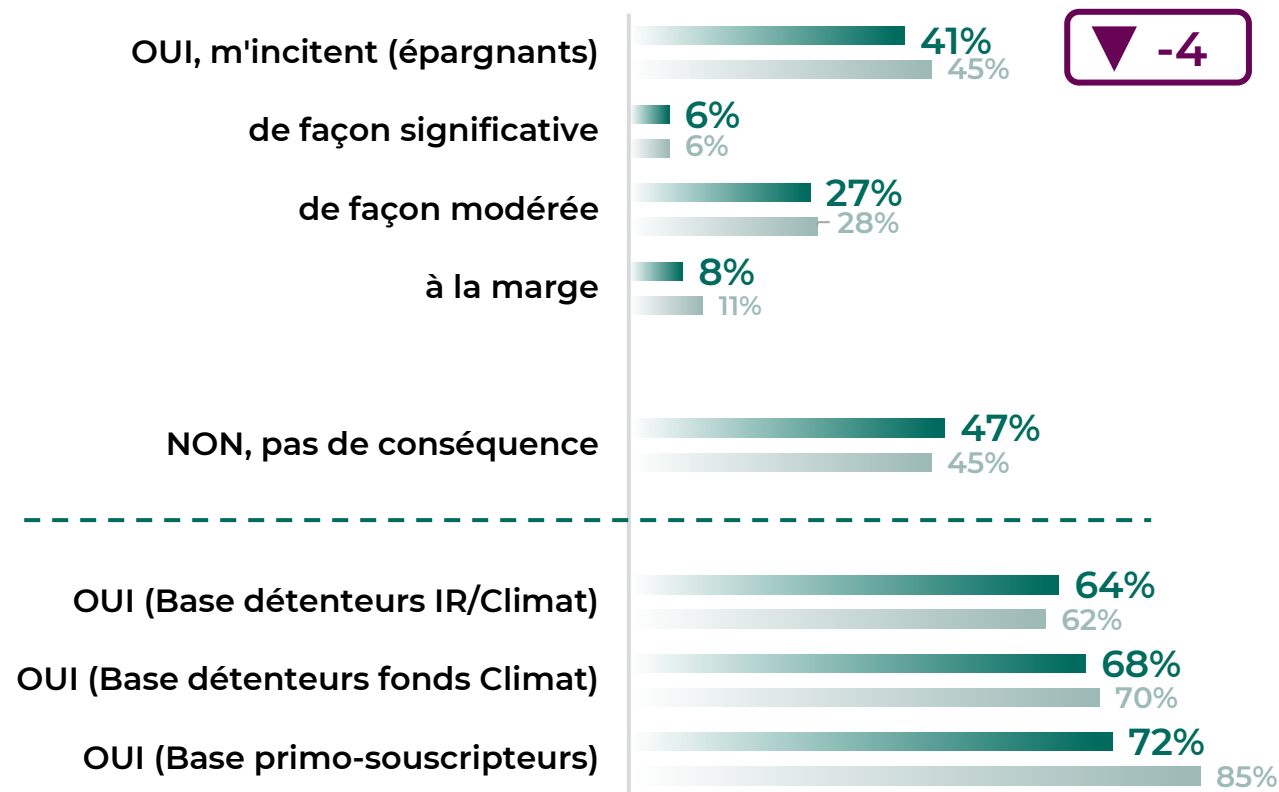
Sensibilisation aux événements climatiques

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'accroît.**

Évolution de l'impact des événements climatiques



ATTENTES DES ÉPARGNANTS

RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

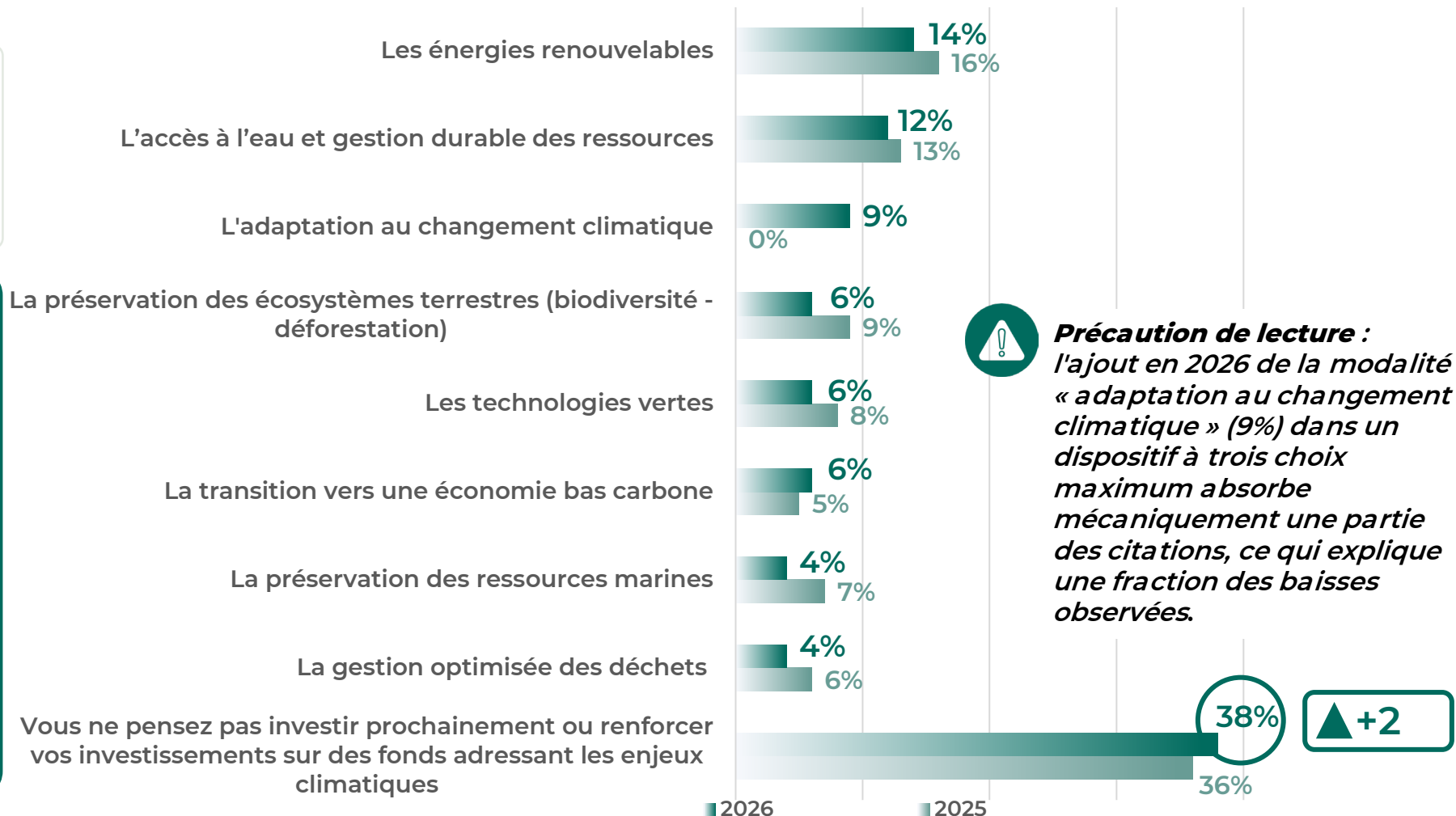
1029 réponses

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.



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%

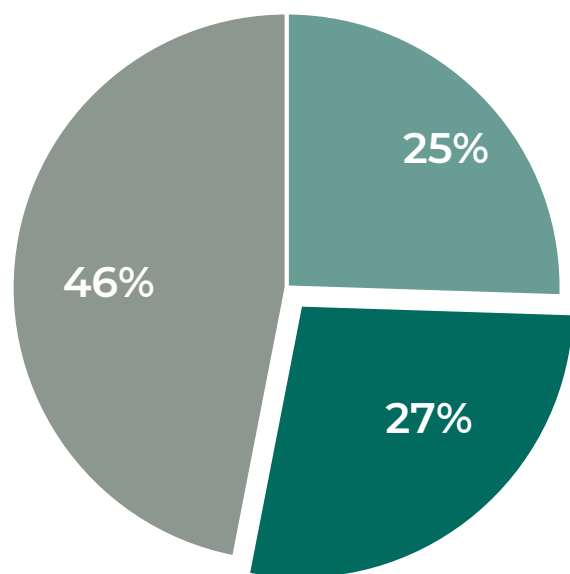
▪ Région Sud Est : 5%

Objectifs recherchés

QUESTION

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

Ensemble des épargnants



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%).**

-  **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

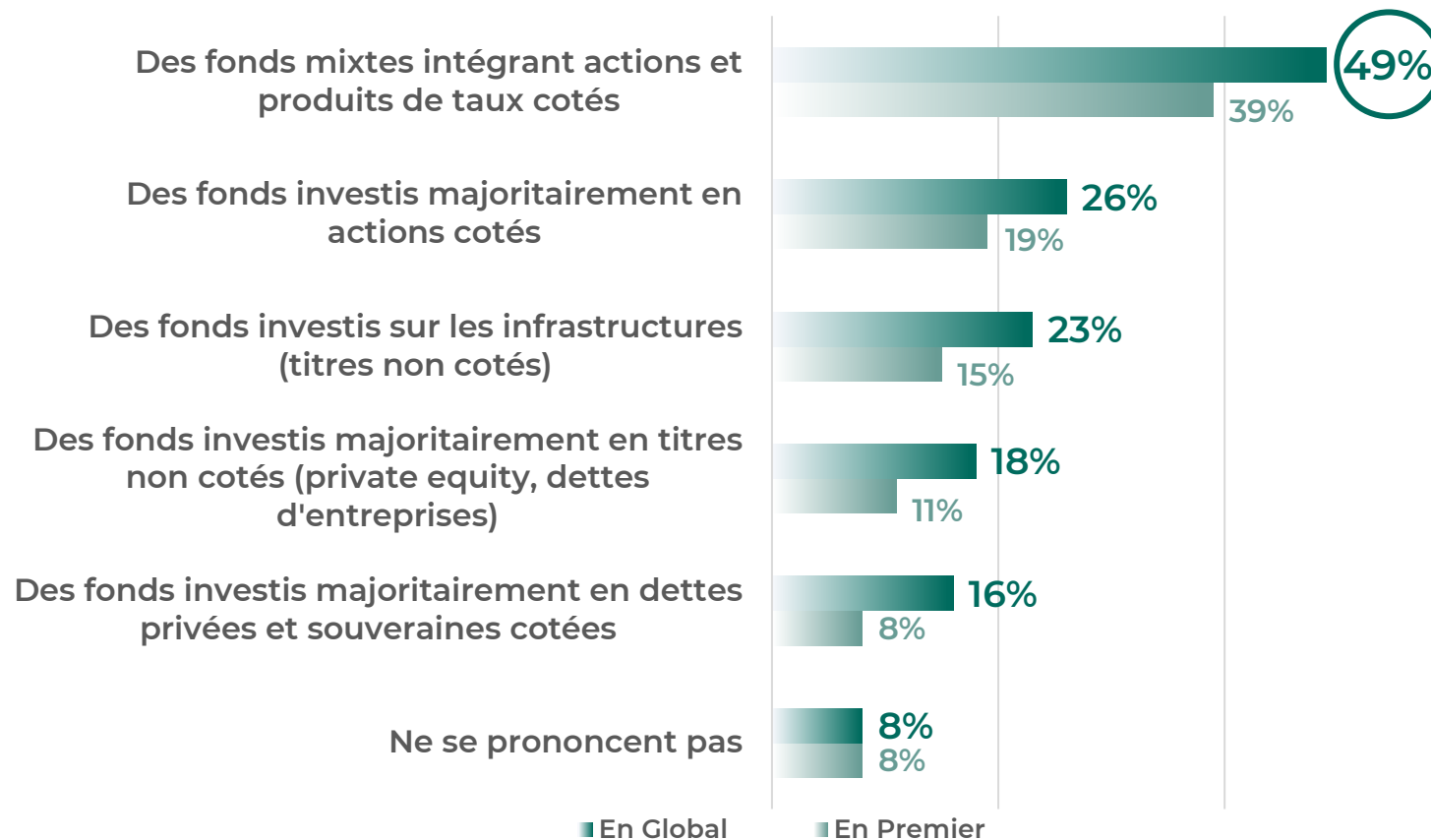
1029 réponses

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)



Ensemble des épargnants

Oui, tout à fait



Oui, plutôt



Non, plutôt



Non, pas du tout



OUI 75%
(64% en 2025)

Détenteurs fonds ESG et «Climat»

Oui, tout à fait



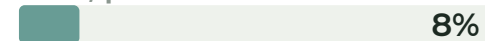
Oui, plutôt



Non, plutôt



Non, pas du tout



OUI 84%
(79% en 2025)

Primo-souscripteurs « Climat »

Oui, tout à fait



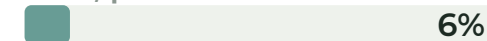
Oui, plutôt



Non, plutôt



Non, pas du tout



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?

▼ -7

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

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

(41%)

37%

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

(32%)

27%

Oui*,
les entreprises financières (banques, assurances)

(17%)

14%

Non,
tant que la sélection des entreprises est argumentée

(41% en 2025)

49%

*Plusieurs réponses possibles sur le « oui »

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

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.

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

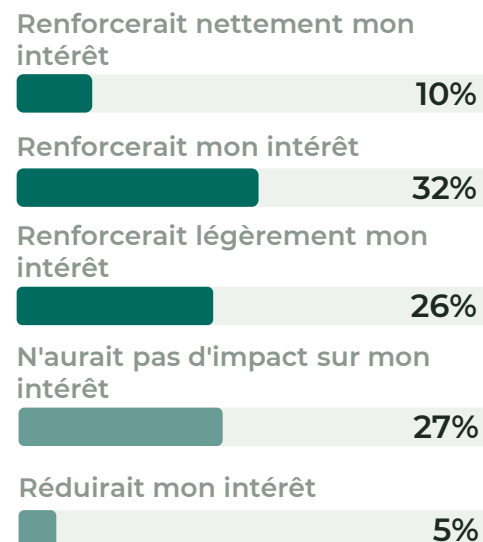
QUESTION

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.**

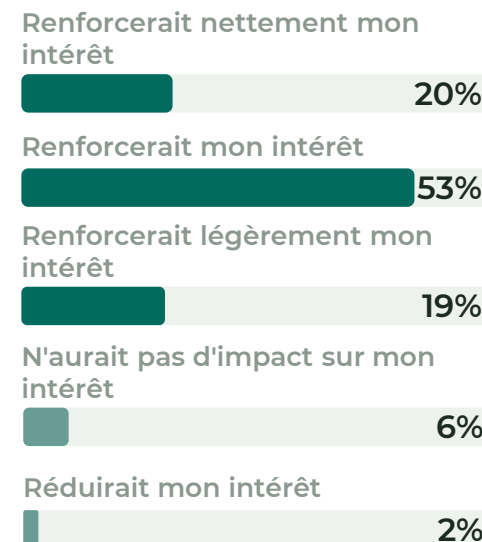
OUI 68%

Ensemble des épargnants



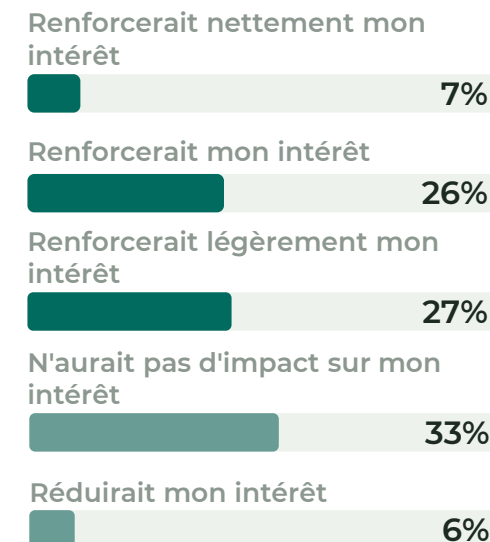
OUI 92%

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

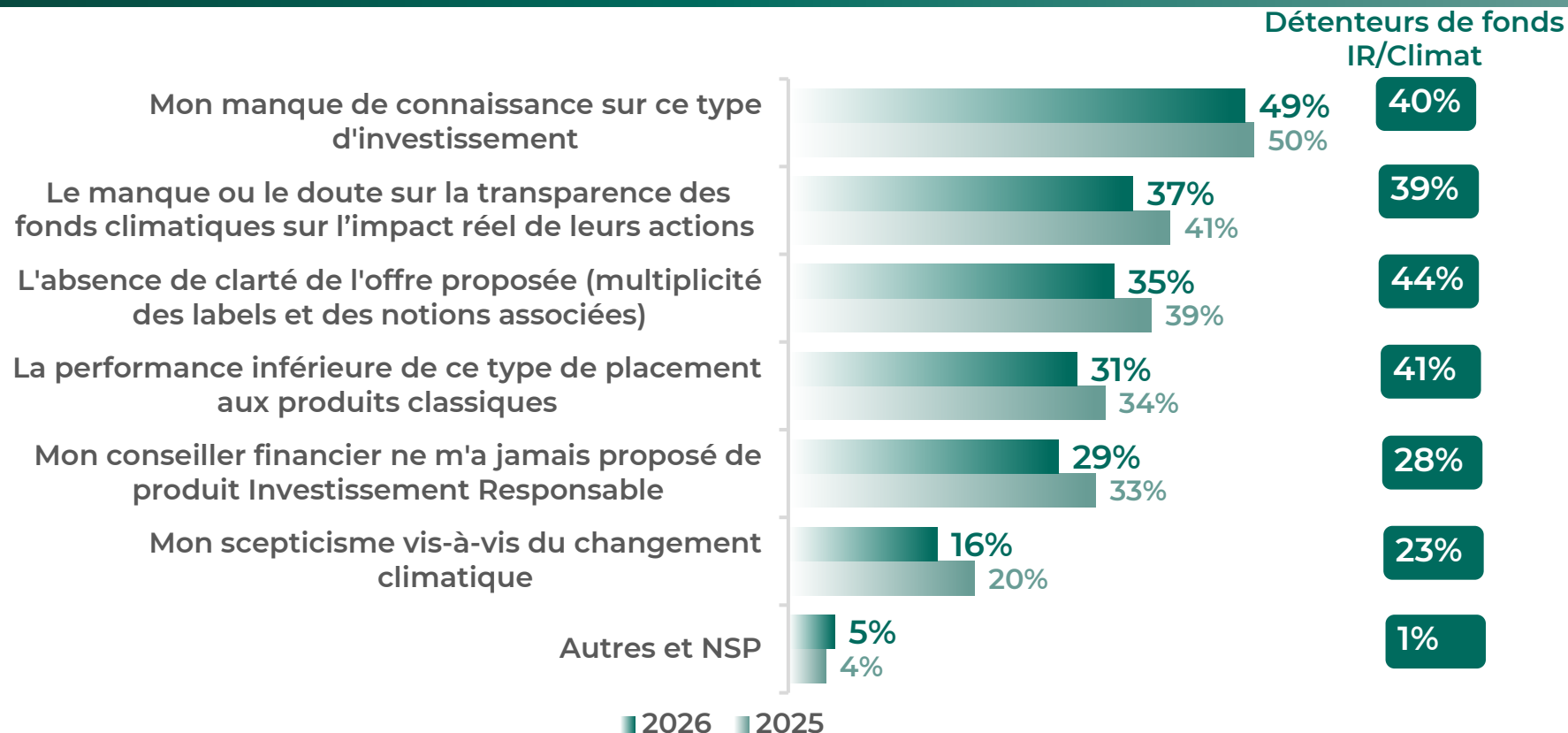
RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

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.**

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 conseiller 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.**

Paroles de Conseillers.



QUESTIONNAIRE

1 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) ?

INCHANGÉE

2 Le baromètre montre un resserrement du marché (détention -14 pts) et un écart croissant entre accompagnement (58%) et proposition effective d'un produit ESG (25%). Que vous inspirent ces deux constats dans votre pratique quotidienne ? vous êtes le premier canal de conversion sur le climat, devant les réseaux généralistes, malgré un poids CGP/BP de seulement 20% dans l'échantillon global - comment l'expliquez-vous ?

ADAPTÉE

3 Observez-vous une évolution de la connaissance et de la maturité de vos clients sur le climat ? Confirmez-vous le clivage générationnel marqué révélé par l'enquête (les moins de 35 ans détiennent 3 fois plus que la moyenne) ?

ADAPTÉE

4 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 - retrouvez-vous cette polarisation ?

ADAPTÉE

5 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 ?

INCHANGÉE

QUESTIONNAIRE

6 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 ?

ADAPTÉE

7 L'adhésion à l'exclusion systématique recule (-7 pts) au profit d'une logique « best-in-transition » (sélection argumentée, +8 pts). Retrouvez-vous cette bascule chez vos clients ? Comment argumentez-vous le maintien ou la sortie d'un émetteur en transition ?

ADAPTÉE

8 Les fonds mixtes actions/taux dominant désormais les préférences déclarées (49%). Le non coté (infrastructures, dette privée, private equity) et l'argument de souveraineté énergétique (68 à 92% d'adhésion) sont-ils des leviers que vous utilisez déjà ? Avec quel succès ?

NOUVELLE

9 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 ?

INCHANGÉE

LISTE (PROPOSITION)

- Cédric MARC, Patrimonio Finance
- Clément BLERIOT, 1909 Gestion Privée
- Armelle GADAN, CARAT Capital
- ✓. Hélène BARRAUD – OUSSET, Centre du Patrimoine (h.barraud@centrepatrimoine.fr)
- ✓. Eve Marie DYON, EMD Patrimoine (e.dyon@emdpatrimoine.com)
- ✓. Ninon MANARANCHE, AMANTHEE Patrimoine (ninon@amanthee-patrimoine.fr)
- ✓. Maëlle CARAVACA, La Crèmerie (maelle@lacremerie.co)
- Lucile BARNICHON, TERRAE Patrimoine (pas d'adresse mail directe pe : l.barnichon@terrae-patrimoine.fr)
- Aurélie DESMARTIN, TSURU Patrimoine (a.desmartin@tsuru-patrimoine.fr)
- Camille GIROUDON, CULTURE Patrimoine (camille.giroudon@culturepatrimoine.fr)
- Claire REGIMBART, SÉLÈNE Patrimoine (c.regimbart@selene-patrimoine.fr)
- ✓. Pascale GLOSER, SIANNE Patrimoine (pascale.gloser@siannepatrimoine.com)
- ✓. Astrid LO SCHIAVO, TETRA Finance (als@tetrafinance.com)

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.

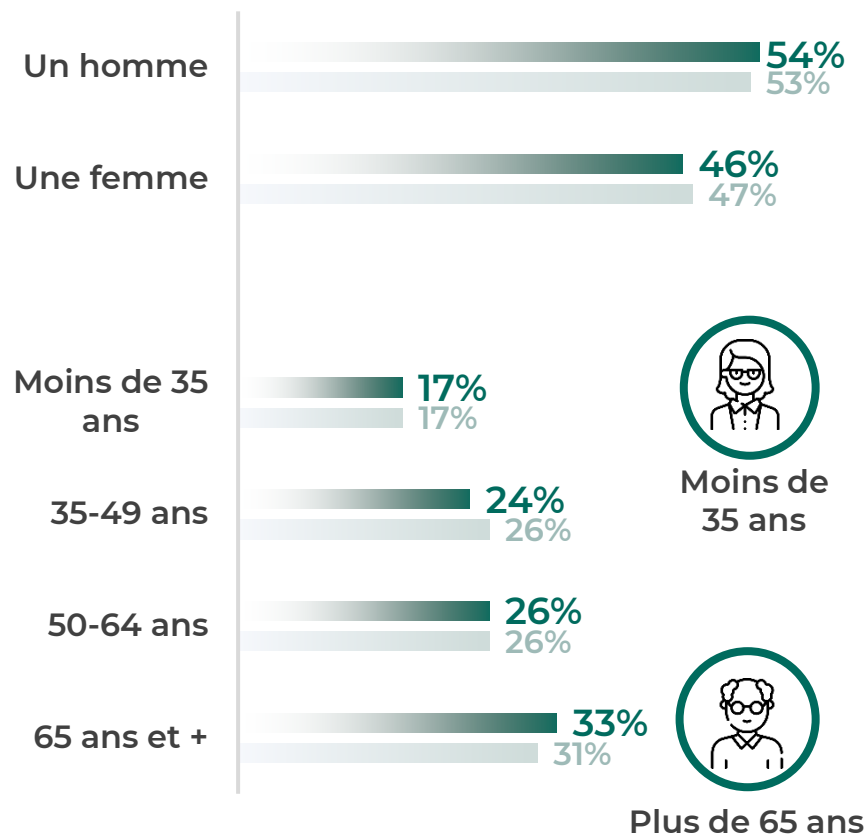
Juin 2026

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



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

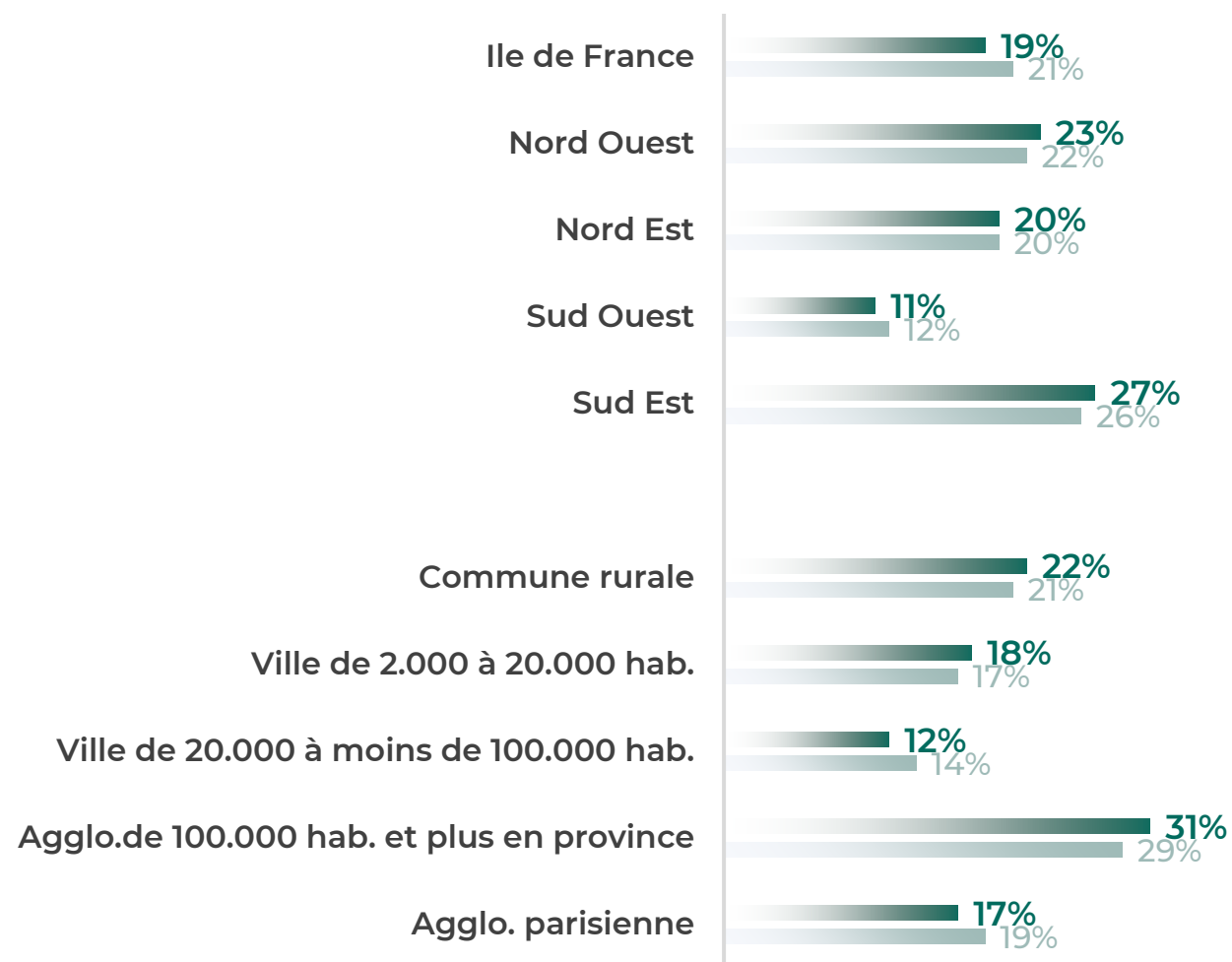
Sexe & Age



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

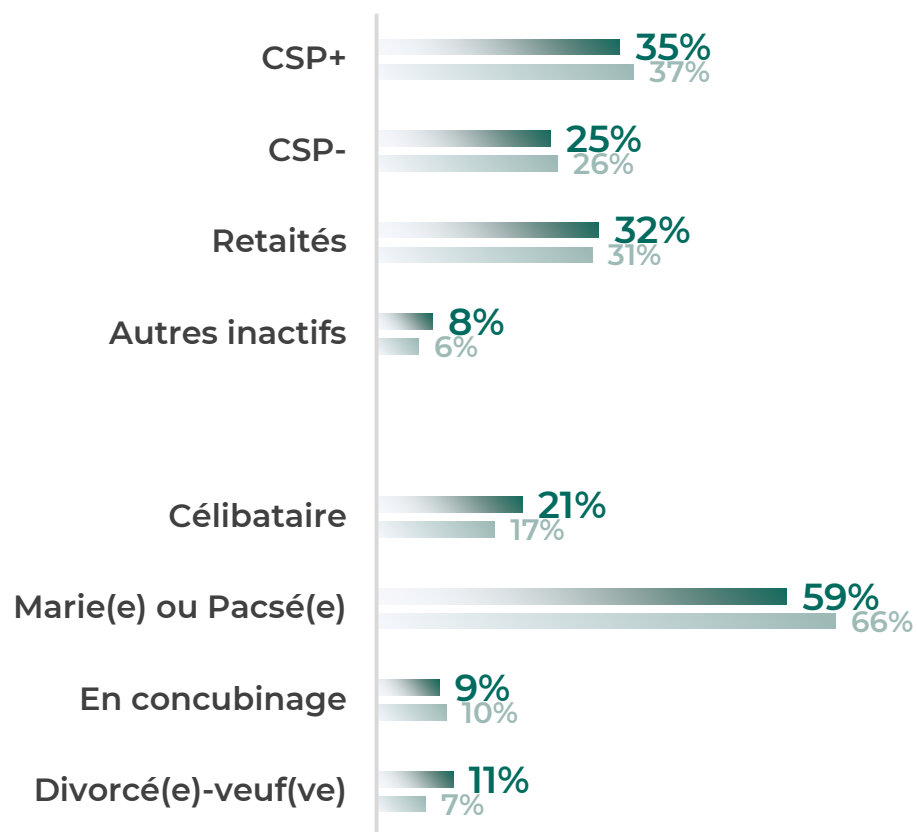


Localisation

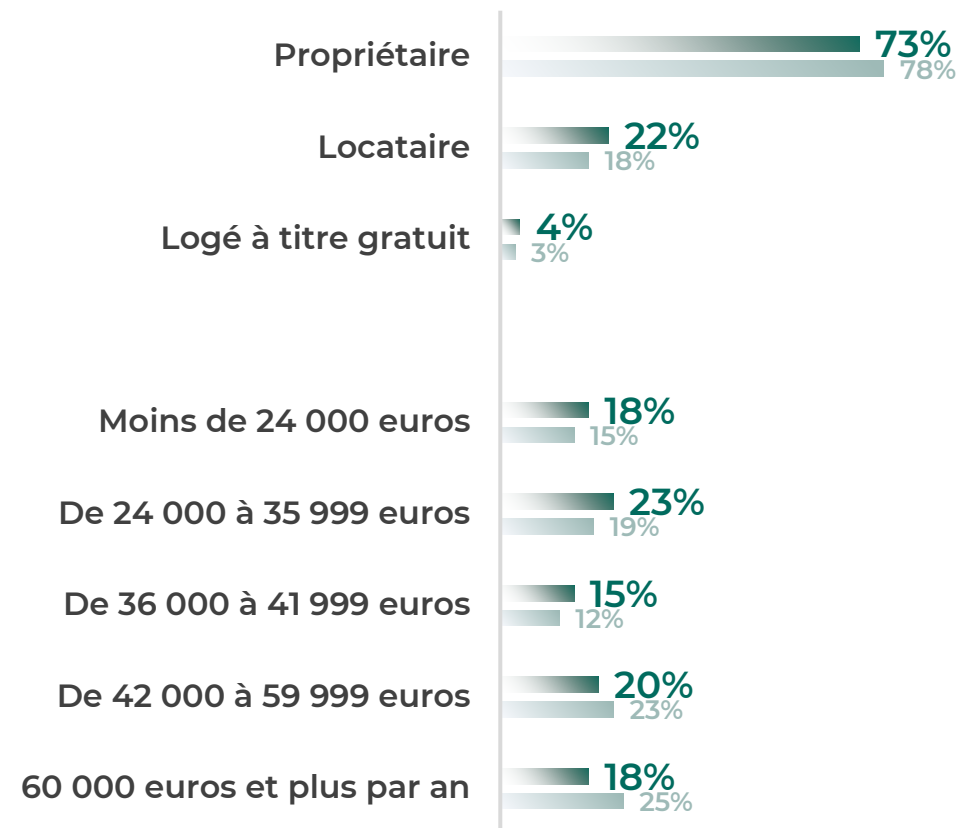


Caractéristiques (2/8) - Statut social & revenus

Statut social et civil

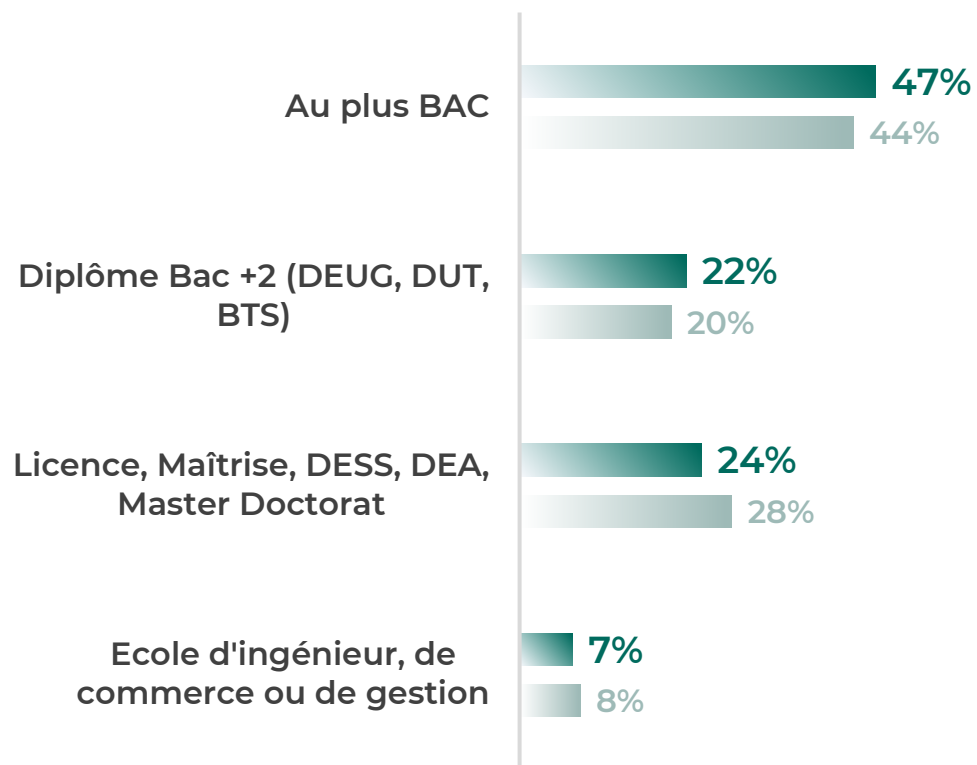


Revenus annuels

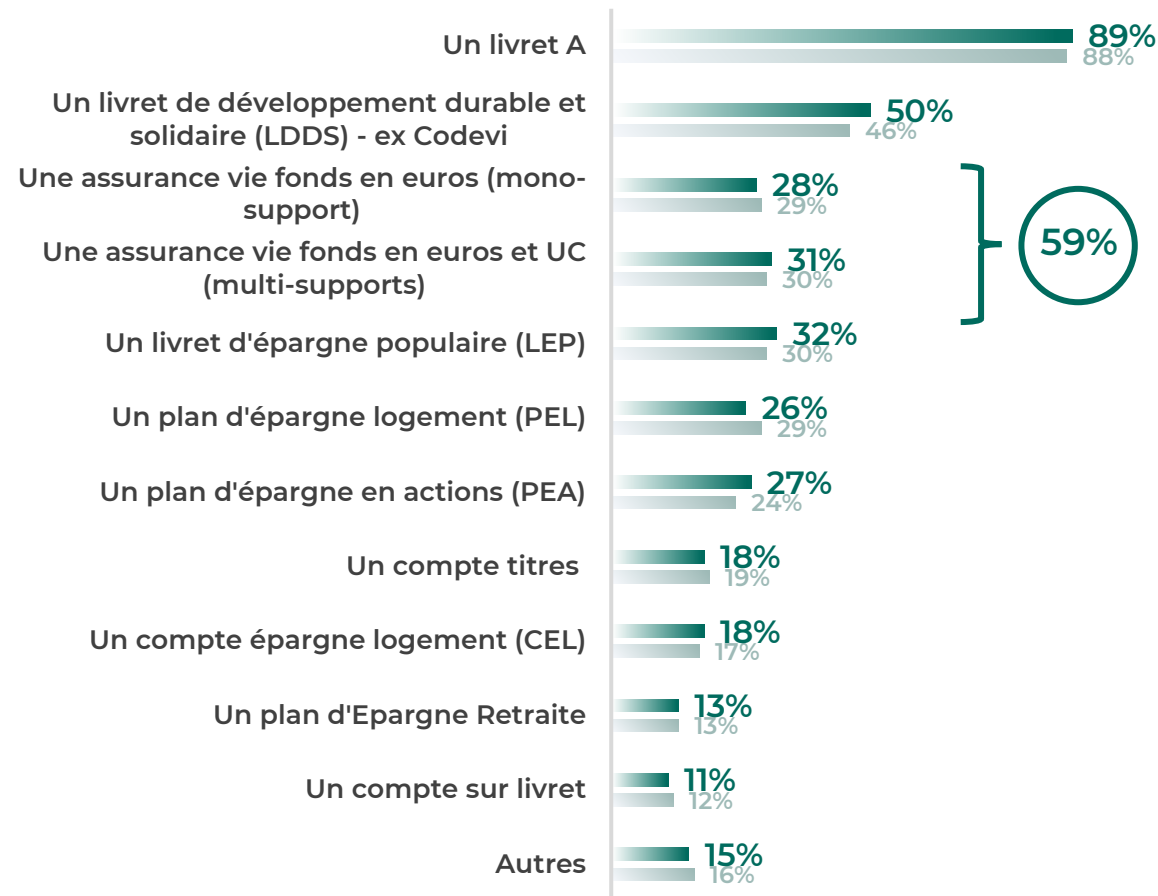


Caractéristiques (3/8) - Diplômes & véhicules d'épargne

Diplômes



Véhicules d'épargne détenus

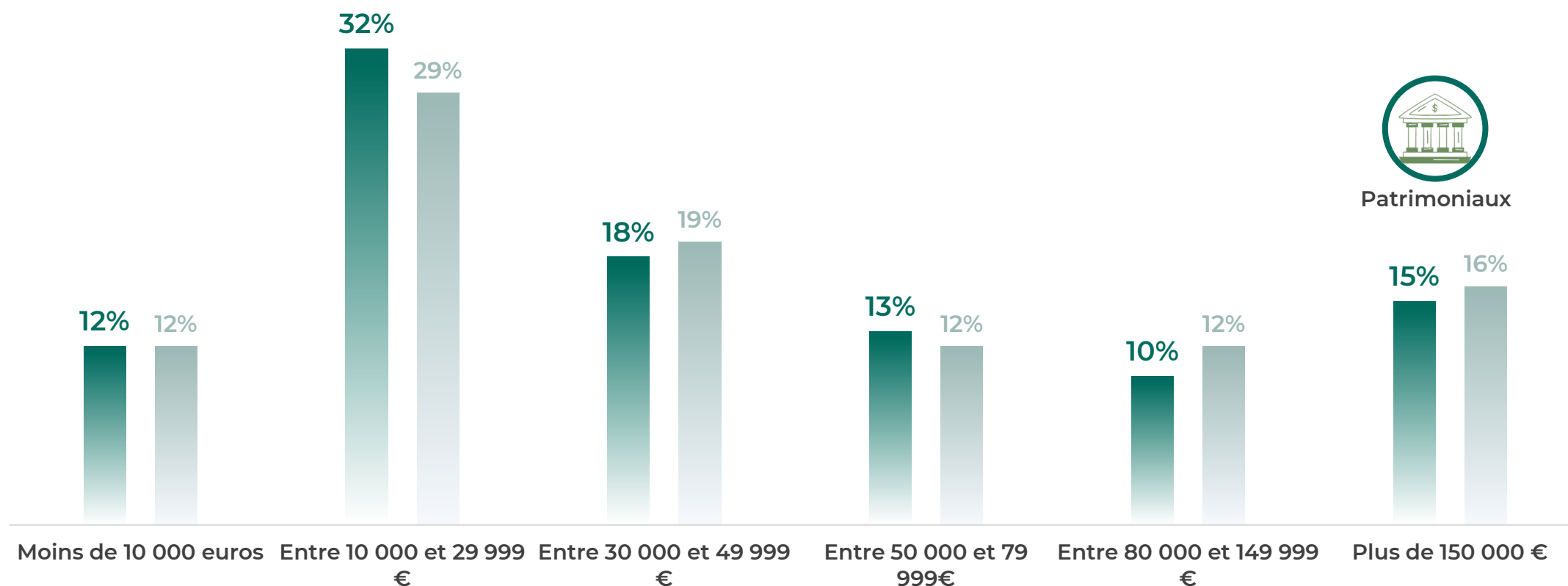


Nombre moyen de produits : 3,6 versus 3,5 en 2025



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

Montant de l'épargne financière



Patrimoniaux



Caractéristiques (5/8) - Éducation financière

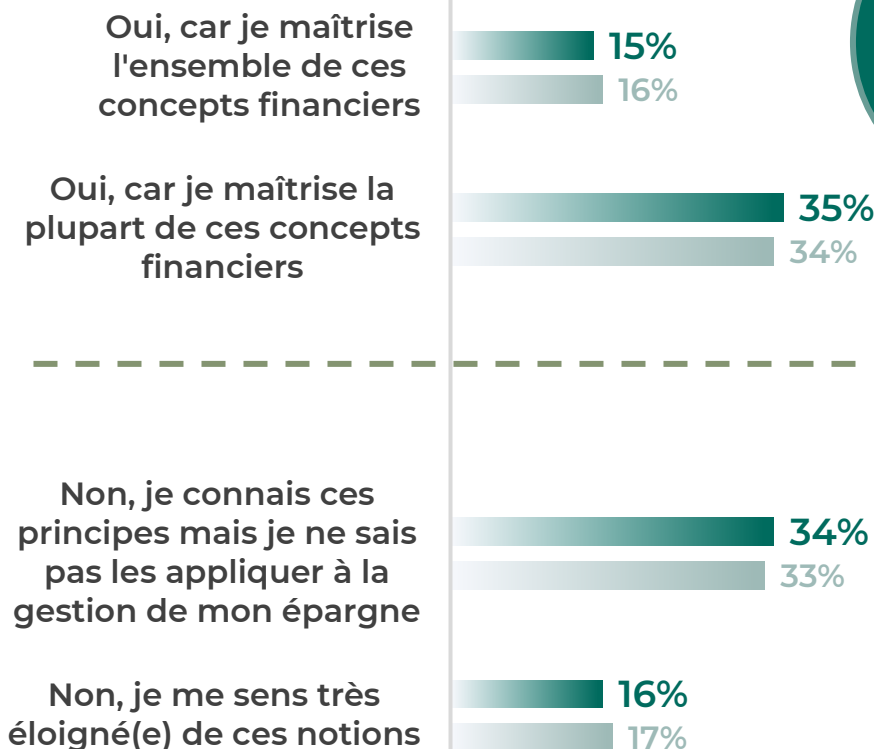
QUESTION

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



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.

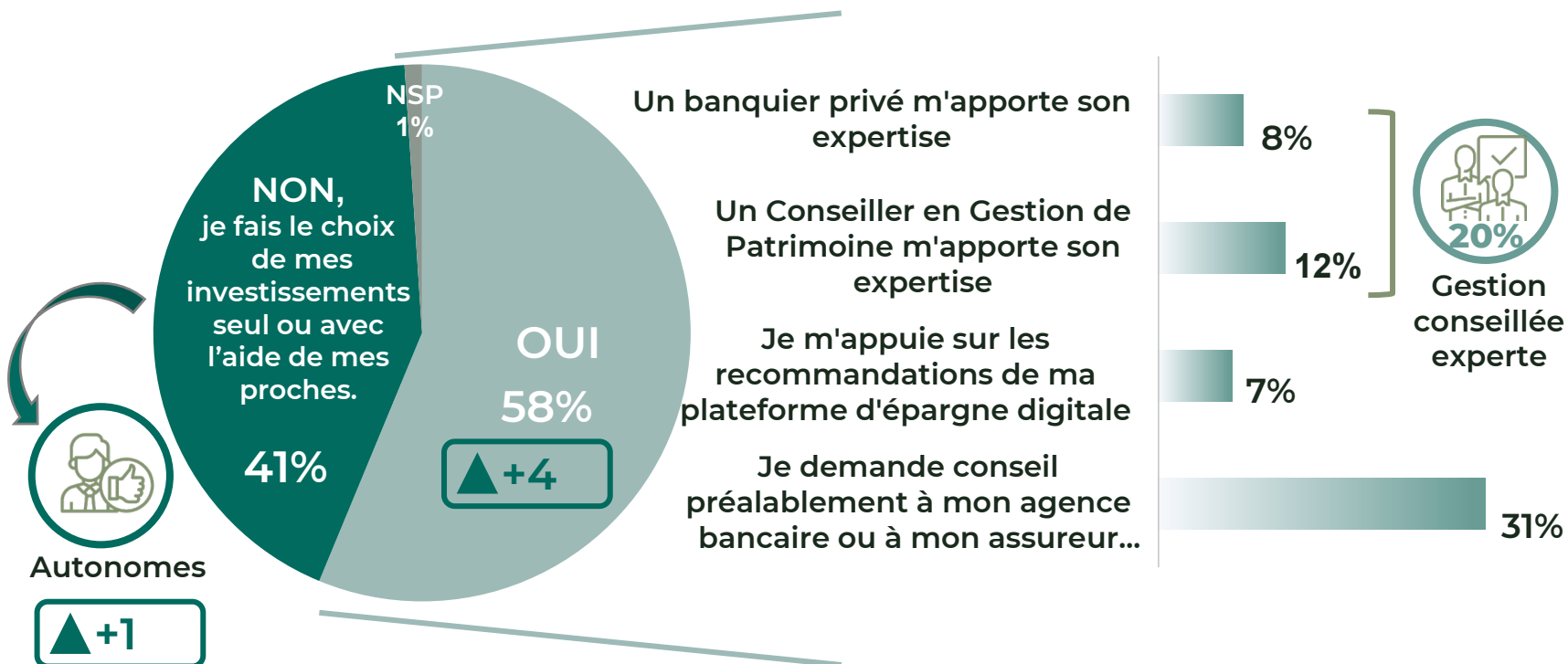


Caractéristiques (6/8) - Accompagnement dans les choix d'investissement

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 €.



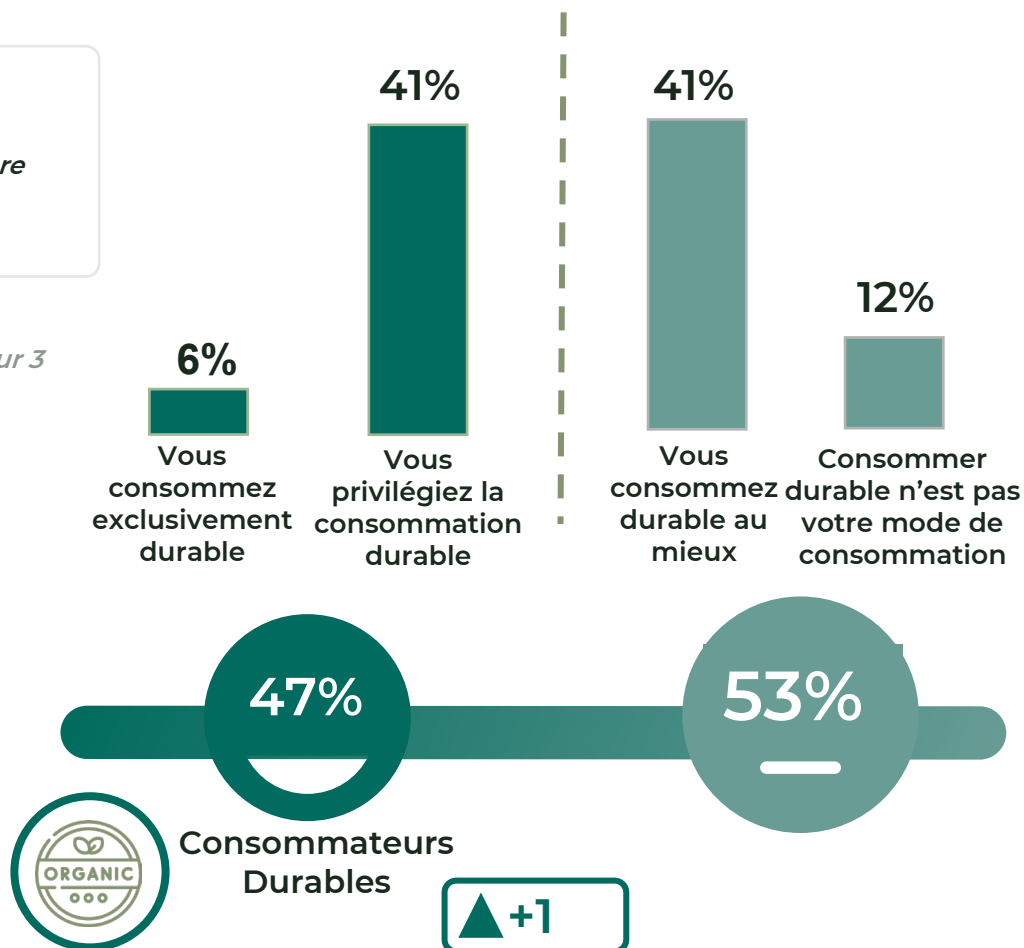
Caractéristiques (7/8) - Habitudes de consommation durable

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 « privilégié », 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.

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

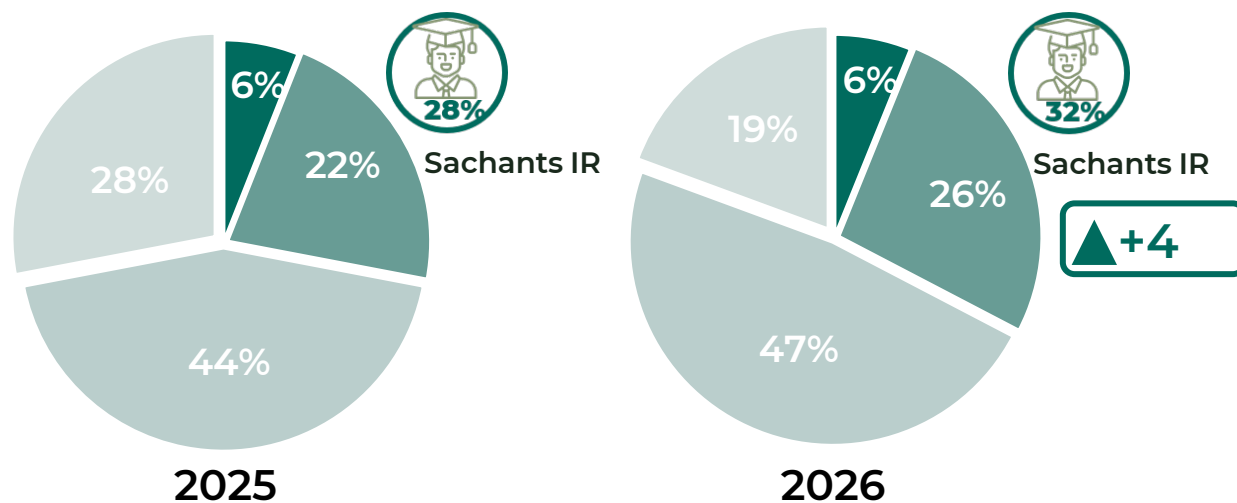
QUESTION

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

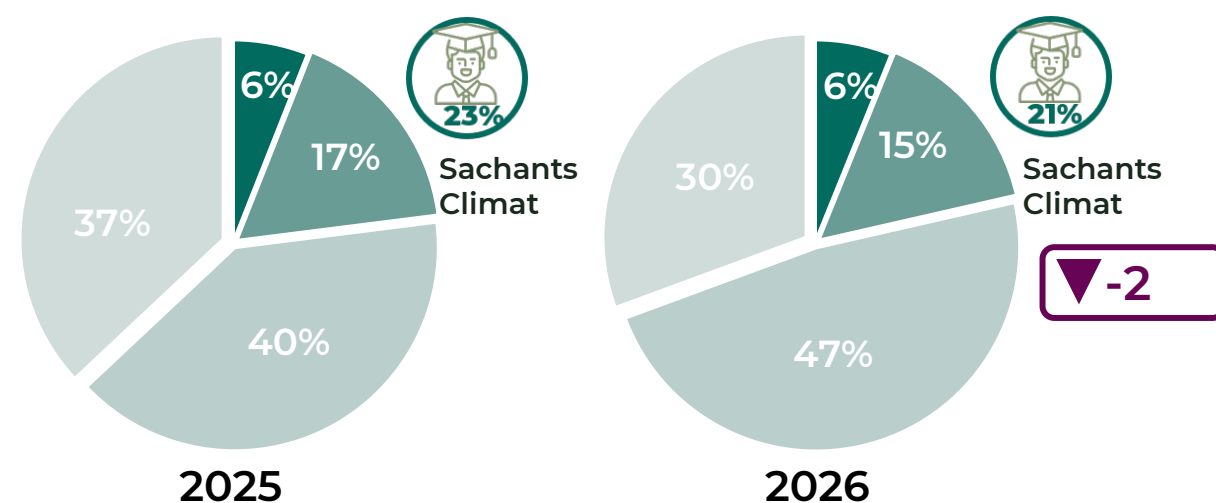
QUESTION

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

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.

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.

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. : 0153157000

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.