

fair.

Financer
Accompagner
Impacter
Rassembler



GUIDE
PRATIQUE

Épargne de partage

Construire une épargne qui relie
citoyens, finance et associations

| | |
|----------------------|---|
| Avant-propos | 3 |
| Le mot des copilotes | 4 |
| Périmètre du guide | 5 |

CHAPITRE 1

METTRE LA FINANCE AU SERVICE DU SENS 6

| | |
|--|----|
| L'épargne de partage, allier épargne et don | 7 |
| Comprendre l'épargne de partage | 7 |
| Un mécanisme expérimenté depuis plus de 40 ans | 8 |
| À l'origine : la création des premiers produits d'épargne de partage | 9 |
| L'innovation du secteur pour une épargne utile | 11 |
| Le profil de l'épargnant-donateur type | 15 |
| Un partenariat gagnant-gagnant | 17 |
| Pour l'épargnant-donateur | 17 |
| Pour les établissements bancaires et financiers | 20 |
| Pour les associations | 22 |

CHAPITRE 2

LEVER LES FREINS : QUELS LEVIERS ? 26

| | |
|--|----|
| Identifier les conditions d'une mise en œuvre réussie | 27 |
| Pour l'épargnant-donateur | 27 |
| Pour associations et les établissements bancaires | 29 |
| Répondre aux idées reçues pour sensibiliser et rassurer | 33 |
| Quel rendement pour les produits d'épargne de partage ? | 33 |
| Quel impact pour les associations ? | 36 |
| Ouvrir la voie : les perspectives d'évolution | 38 |

CHAPITRE 3

DE L'IDÉE À L'ACTION : METTRE EN PLACE 40

| | |
|--|----|
| Les étapes clés pour un établissement financier | 41 |
| Les étapes clés pour une association | 45 |
| Construire un partenariat équilibré et efficace | 49 |

| | |
|---------------|----|
| Glossaire | 52 |
| Remerciements | 54 |

AVANT- PROPOS

.....

fair.

est née en 2021 de la fusion entre Finansol, acteur historique de la finance solidaire, et l'iiLab, laboratoire d'innovation sur l'impact. Fédérateur des acteurs de la finance à impact social en France et pôle d'expertise français dans ce domaine à l'international, FAIR réunit plus de 150 institutions financières, sociétés de gestion, entreprises sociales, ONG et personnalités qualifiées. FAIR gère un label, le label Finansol, qui distingue les produits d'épargne solidaire des autres produits d'épargne auprès du grand public. Plus de 190 produits sont aujourd'hui labellisés Finansol.

.....

FAIR, fédérateur des acteurs de la finance à impact social en France, réunit plus de 150 membres. Sa mission est de promouvoir et d'accompagner le développement de la finance solidaire.

En tant que collectif, FAIR joue un rôle de passerelle stratégique entre ces acteurs, en mettant à leur disposition un espace d'échanges, de diffusion des bonnes pratiques et de valorisation des innovations du secteur.

C'est dans ce cadre que FAIR lance en 2024 un groupe de travail réunissant établissements financiers proposant des produits de partage et associations bénéficiaires, afin d'identifier les leviers et freins à son développement. Ce guide a pour objectif de valoriser un dispositif encore parfois trop méconnu du grand public comme des acteurs du secteur, qui constitue pourtant une ressource non négligeable dans un contexte de crise du financement associatif.

Conçu comme une véritable boîte à outils, ce document présente les étapes clés, les points de vigilance et les avantages spécifiques de l'épargne de partage, pour en faciliter la compréhension et encourager son déploiement.

Le mot des copilotes

L'association FAIR a constitué en 2024 un groupe de travail sur l'épargne de partage. En réunissant des établissements financiers et des associations bénéficiaires, les objectifs étaient de partager leurs bonnes pratiques et d'identifier les leviers et freins éventuels au développement des produits d'épargne de partage en France.

La réalisation de ce guide a été un véritable travail collaboratif, participatif et itératif : nous ne savions pas au départ, lorsque ce groupe s'est constitué, que nous allions rédiger ensemble un guide sur l'épargne de partage et c'est au fil des discussions que l'idée s'est progressivement imposée... En travaillant ensemble, nous avons réussi à partager nos pratiques et à surmonter nos différences d'approches pour aboutir à un guide dans lequel nous nous retrouvons tous, associations bénéficiaires et établissements financiers. Une telle ressource contribue à élargir la notoriété de ces produits et constitue une boîte à outils pour les établissements financiers qui souhaiteraient créer des produits de partage ainsi que pour les associations qui souhaiteraient devenir bénéficiaires de ces produits.



IMAD TABET

Directeur de la clientèle
des particuliers,
Crédit Coopératif

Je suis ravi d'avoir coanimé ces travaux et espère que ce guide sera utile à toutes les personnes qui s'intéressent à l'épargne de partage.



ANAÏS VALLOT

Chargée de gestion
et développement
des partenariats et
financements privés,
Médecins du Monde

Ce guide reflète les échanges et réflexions partagées au fil des réunions du groupe de travail sur l'épargne de partage. Cette démarche collective entre associations et établissements financiers a permis un véritable partage d'expériences afin de mieux connaître nos enjeux respectifs et de construire ensemble cet outil. Ce fut plus personnellement un réel plaisir de retrouver l'ensemble des membres du groupe à chaque réunion pour ces échanges. Nous espérons que ce guide contribuera à renforcer la notoriété de l'épargne de partage et qu'il deviendra une ressource utile pour les associations et les établissements financiers qui souhaitent le mettre en place.

Le périmètre du guide : les produits d'épargne de partage

Ce guide se concentre sur l'épargne de partage, considérant qu'**un produit d'épargne de partage est un produit financier permettant à un épargnant de faire don de tout ou partie de ses intérêts**. Ces produits peuvent être un fonds partage, une part de partage, une option de partage ou un service d'intérêts, ou encore un livret mixte.

L'épargne de partage selon le label Finansol

Le label Finansol, label de la finance à impact social en France, précise cette première définition. Ainsi, pour entrer dans le périmètre du label Finansol, trois critères doivent être réunis :

- **Le don est tiré de la performance nette** (annuelle ou à l'échéance du produit) **et/ou des frais** liés à la gestion du produit (ponctuels ou réguliers) ;

- Quelles que soient les modalités de versement, **le don est à minima de 25%** de la performance ou des frais ;

- **Les bénéficiaires de l'épargne de partage doivent exercer des « activités à impact social »** au sens du règlement du label Finansol (article 5.1.2 du Règlement du label Finansol¹).

Un livret qui aurait un mécanisme de partage avec don facultatif ou sans minimum de 25 % ne rentre donc pas dans le cadre du label Finansol. Ainsi, notamment, bien que le Livret de développement durable et solidaire (LDDS) intègre un tel mécanisme (l'épargnant peut reverser une partie de son capital ou de ses intérêts à une association parmi une liste proposée par sa banque), ce produit d'épargne réglementée ne relève pas du périmètre du label Finansol, le don étant facultatif (**voir encadré p. 14**).

Ce qu'elle n'est pas

Enfin, l'épargne de partage n'est pas :

- **De la générosité embarquée** : arrondi solidaire, microdon, ...

- **Un produit partage**, c'est-à-dire un produit commercialisé dont tout ou partie du prix de vente est reversé à une association ou un organisme d'intérêt général.

¹ Règlement du label Finansol, juillet 2025, disponible sur <https://www.finance-fair.org/fr/connaître-le-label-finansol>

METTRE LA FINANCE AU SERVI- CE DU SENS



L'épargne de partage, allier épargne et don



Comprendre l'épargne de partage

En **2024**, les Français ont versé environ **5,4 milliards d'euros de dons aux associations et fondations**².

Si ces sommes sont majoritairement issues de moyens traditionnels (dons manuels, legs, chèques, prélèvements bancaires, etc.), **d'autres formes de collecte alternatives** sont apparues ces dernières années, souvent à la faveur du développement de **nouveaux outils technologiques**. De plus en plus de Français donnent ainsi aux associations par l'intermédiaire de plateformes de financement participatif, par SMS, par carte bancaire ou encore via un système d'arrondi sur salaire ou sur facture.

Parmi ces **canaux alternatifs de collecte de dons**, il en existe un, encore méconnu du grand public, qui a fait la preuve de son efficacité et progresse depuis plus de 30 ans : le **don des intérêts** issus de placements bancaires et financiers, appelé **épargne de partage**.

! Important : L'épargne de partage consiste, pour l'épargnant, à faire don de tout ou partie des revenus de son placement à une œuvre d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, culturel ou environnemental.

Le **mécanisme** de l'épargne de partage repose sur un **principe simple, mais innovant** : l'épargnant place son argent dans un produit financier classique (livret, compte à terme, fonds commun de placement ou FCP, société d'investissement à capital variable ou Sicav...), mais choisit de **céder une partie des revenus** générés (ou éventuellement du capital dans le cas du LDDS) à une **association partenaire qu'il désigne**. La

²Baromètre de la générosité 2024, France générosités.

banque ou l'organisme gestionnaire joue le rôle d'**intermédiaire** : il collecte l'épargne, verse les intérêts à l'association choisie et peut compléter le don par un abondement. Dans le cas d'un livret bancaire de partage, le capital de l'épargnant reste **disponible et sécurisé**, ce qui le distingue d'un don direct. Ce mécanisme **concilie donc épargne et solidarité**, en transformant un rendement financier en ressource pérenne pour des causes sociales, humanitaires ou environnementales.

Le mécanisme de partage se retrouve également dans certains **fonds solidaires** : les gérants de fonds peuvent reverser une **partie de la performance ou des frais de gestion** sous forme de dons à des associations. Contrairement à des livrets de partage, le capital placé dans les fonds de partage n'est pas garanti. Ainsi, les dons sont reversés aux associations quand les fonds ont obtenu une performance positive.



Un mécanisme expérimenté depuis plus de 40 ans

L'épargne de partage est née en France au **début des années 1980**, dans le sillage de l'apparition des mouvements de la finance solidaire qui cherchaient à donner un sens social à l'argent. Initiée par des acteurs pionniers (**voir p.9**), son principe est simple : reverser une partie des revenus du placement à une organisation non-gouvernementale (ONG). Le succès est immédiat, porté par les parties prenantes et des épargnants engagés.

Ces premiers produits de partage éthiques inaugurent **une nouvelle façon de faire fructifier l'argent en soutenant des projets solidaires et durables**. Depuis, cette innovation s'est progressivement diffusée au sein des banques et mutuelles d'assurance, en partenariat avec des associations et ONG. Leur diversification, tant des produits que des causes soutenues, a offert aux épargnants un éventail élargi de solutions, adaptés aux enjeux sociétaux et aux valeurs de chacun.

En **2024**, les livrets de partage ont permis de reverser **12 millions d'euros de dons aux associations**³. Sur l'ensemble des produits (livrets, fonds de partage), le montant atteint 14,9 millions d'euros (+75 % par rapport à 2023). Cette envolée s'explique par la hausse des taux et les bonnes performances des fonds, permettant un niveau de redistribution significativement accru.

³Zoom sur la finance solidaire, 2025, d'après les données de l'Observatoire de la finance à impact social de FAIR

À L'ORIGINE

La création des premiers produits d'épargne de partage

L'épargne de partage naît en 1983⁴ avec la création du premier placement bancaire solidaire français, le Fonds commun de placement (FCP) « Faim et Développement », issu d'un partenariat entre le Crédit Coopératif et le CCFD-Terre Solidaire. Cette innovation ne résulte pas d'une étude de marché, mais d'un contexte politique et humanitaire : l'appui du CCFD-Terre Solidaire au syndicat polonais Solidarnosc au début des années 1980. Confrontés à la nécessité d'aider durablement les populations polonaises, **Jean-Paul Vigier** (chargé de mission pour l'action économique au CCFD-Terre Solidaire, puis premier président de Finansol) et **Gabriel Marc** (président du CCFD-Terre Solidaire) font le constat que **l'aide humanitaire doit être complétée par le soutien à des activités économiques locales**. Dans le même temps, plusieurs congrégations religieuses cherchent un outil financier qui permette de placer leurs capitaux tout en soutenant le développement des pays du Sud, sans perdre de pouvoir d'achat.

Pour répondre à ces besoins, **Karol Sachs** (chargé des relations avec les associations au Crédit Coopératif) et Jean-Paul Vigier conçoivent un mécanisme inédit : un FCP dont les souscripteurs acceptent de partager une partie de la performance financière sous forme de don, reversé au CCFD-Terre Solidaire. Le fonds garantit le capital des investisseurs grâce à des placements sécurisés (produits monétaires, emprunts d'État), tout en générant des ressources pour le développement. **Dans sa version initiale, l'intégralité de la performance au-delà de l'inflation était reversée** ; ce mécanisme sera adapté au début des années 1990, lorsque la baisse de l'inflation réduit les marges de partage.

La mise en place du FCP rencontre d'importantes résistances : de nombreuses banques refusent de soutenir le projet, doutant de l'existence d'épargnants prêts à renoncer à une partie de leurs gains, et le Crédit Coopératif lui-même connaît des oppositions internes, notamment du fait de difficultés techniques (ressources humaines, informatique). Malgré ces obstacles, la direction de la banque valide la création du fonds.

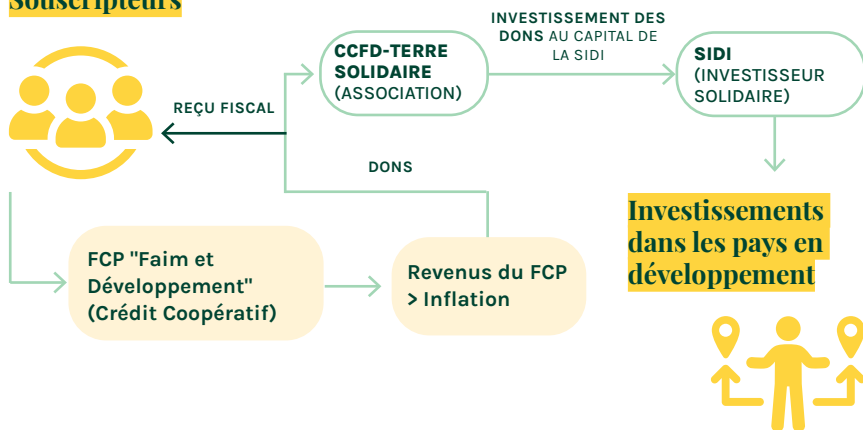
⁴20 ans du label Finansol, l'innovation financière au service de la solidarité, FAIR, 2015.

Grâce à l'engagement de ses promoteurs et à une forte innovation juridique et financière, le FCP « Faim et Développement » devient le **premier modèle d'épargne de partage**, conciliant préservation du capital, performance financière raisonnable et soutien concret à des projets économiques dans les pays en développement. Ce dispositif pionnier posera les bases de la finance solidaire moderne en France.

L'objectif initial des 8 millions de francs d'encours va être très rapidement atteint, en à peine un mois et demi, en grande partie grâce aux congrégations. Les 40 millions de francs seront rapidement franchis. Face au succès du fonds, le CCFD-Terre Solidaire et le Crédit Coopératif vont intégrer dès 1984 quatre nouveaux bénéficiaires, toutes des ONG de développement : le Comité français contre la faim, la Cimade, Frères des Hommes ainsi que Terre des Hommes. **Le succès commercial inattendu de ce fonds va valider cette innovation**, lever les doutes à son sujet, permettre son essaimage sous des formes multiples et générer d'autres innovations.

LE MÉCANISME DE PARTAGE INITIAL DU FCP "FAIM ET DÉVELOPPEMENT"

Souscripteurs



L'innovation du secteur pour une épargne utile



Cette première innovation financière en a inspiré bien d'autres. Depuis plus de 40 ans, les acteurs du secteur ont su se saisir de ce mécanisme de partage pour développer de nouveaux produits, ouvrant ainsi la voie à de **nouvelles possibilités de mobilisation de l'épargne** au profit de causes sociales, humanitaires ou environnementales.

L'arrivée de ces nouveaux produits sur le marché contribue à faire monter l'encours des produits de partage à **plus de 2 milliards d'euros** (2025)⁵.

➡ Le fonds de partage, première version des partenariats associations-banques



Après le lancement du FCP « Faim et Développement », le Crédit Coopératif crée en 1987 le FCP « Épargne Solidaire » : investi en produits de taux, il introduit **un nouveau mécanisme de partage basé sur la performance annuelle**. Dans les années suivantes, le Crédit Mutuel, le Crédit Agricole et LCL lancent à leur tour des fonds de partage au profit d'associations comme France Active, Habitat et Humanisme ou le CCFD-Terre Solidaire. Ces organismes de placement collectif (OPC) bénéficient chacun à une seule association. D'autres partenariats suivent dans les années 2000 : Meeschaert avec le CCFD-Terre Solidaire, LBP AM avec la FIDH ou encore Ofi AM avec la Fondation de l'Avenir.

En 2005, le Crédit Coopératif innove à nouveau avec **des parts de partage sur ses fonds solidaires, combinant partage et investissement solidaire**. La première, « Crédit Coopératif Agir Unicef », reverse 50 % de ses revenus à l'Unicef tout en investissant 5 à 10 % de son actif en titres solidaires. Ecofi, la société de gestion du groupe Crédit Coopératif, étend ensuite ce mécanisme dit « mixte » à d'autres parts et fait évoluer certains de ses premiers fonds de partage vers ce modèle.

En 2011, Amundi transforme l'ensemble de ses fonds de partage en fonds « mixtes », désormais regroupés au sein du FCP « Solidarité ».

⁵ Zoom sur la finance solidaire, 2025, d'après les données de l'Observatoire de la finance à impact social de FAIR



➔ Le livret bancaire, placement d'épargne de partage à destination du grand public

Dans les années 1990, le Crédit Coopératif a élargi son activité vers l'épargne des particuliers et a développé des placements solidaires, un moyen pour la banque d'affirmer sa singularité tout en restant fidèle à ses valeurs. Ne pouvant proposer de livret A avant 2009 (qui était jusque-là réservé aux Caisses d'Épargne et à la Banque Postale), elle s'est tournée vers le Codevi (renommé Livret de développement durable en 2006 puis Livret de développement durable et solidaire en 2016), un produit sécurisé, souple et prisé des épargnants, qu'elle transforme en 1996 en premier livret de partage : le Codesol. Ce livret associait don sur intérêts et orientation d'une partie des encours vers le financement d'entreprises adaptées et de PME du secteur du handicap.

Pendant une décennie, le Crédit Coopératif est la seule banque à offrir des livrets de partage et a enrichi sa gamme avec de nouveaux produits. L'ouverture réglementaire de 2009 lui permet de proposer **un livret A de partage**, élargissant encore les thématiques et les associations soutenues. Grâce à cette stratégie, la banque devient à cette époque le leader du marché, portée notamment par le succès du livret Agir, qui représentait à lui seul **près de la moitié des encours de l'épargne de partage** en 2016.

À partir de 2006, le Crédit Mutuel entre à son tour sur ce segment, en lançant plusieurs livrets de partage aux caractéristiques variées selon ses entités. La MAIF rejoint le mouvement en 2009 avec son livret « Épargne autrement », en innovant sur deux aspects : le soutien immédiat à des associations en lien avec sa mission (notamment autour de l'éducation) et la mesure annuelle de l'impact des dons restituée aux épargnants.

En 2013, la MAIF choisit de proposer exclusivement des placements solidaires et étoffe son offre avec **un livret A et un LDD solidaires**. Elle crée en 2014 un fonds de dotation pour mutualiser et répartir équitablement les dons entre bénéficiaires, et offre en complément la possibilité aux épargnants de donner 1 % supplémentaire de leurs versements.

➡ **L'option bancaire solidaire : un nouvel outil pour partager ses intérêts par l'intermédiaire des livrets bancaires**



En 2010, la Société Générale lance le Service d'Epargne Solidaire. Il s'agit d'une option de partage, gratuite, qui peut être accolée à l'un des six livrets sélectionnés par la banque (livret A, LDDS, etc.). L'épargnant partage au choix 25, 50, 75 ou 100 % de ses intérêts annuels avec 1 à 3 associations partenaires de la banque parmi les 38 proposées. L'établissement complète le don effectué par l'épargnant via un abondement de 10 % des sommes reversées. La Société Générale n'a donc pas créé de placement de partage spécifique mais **a proposé une option de partage des intérêts qui peut se greffer sur ses principaux livrets**. Cela permet ainsi de partager potentiellement des sommes plus importantes que sur des produits dédiés, en s'appuyant sur les stocks d'épargne très conséquents déjà constitués sur les livrets de ses clients.

En 2014, La Banque Postale a également commercialisé une option de partage des intérêts sur ses trois livrets réglementés (livret A, LDDS et Livret d'Epargne Populaire), appelée le « Service Intérêts Solidaires ». Les livrets sont devenus le principal support d'épargne de partage.



À NOTER : si l'épargne de partage s'est principalement développée par l'intermédiaire des OPC puis des livrets bancaires, d'autres supports ont également intégré un mécanisme de partage, que ce soit l'assurance-vie (contrat « Entraïd'Epargne Carac » en 2006 avec abandon d'une partie des frais d'entrée) ou les dépôts à terme (la Nef, mais de façon optionnelle).

Zoom sur le LDDS

Le Livret de Développement Durable et Solidaire (LDDS) est un livret d'épargne réglementé qui permet de soutenir l'ESS grâce à deux leviers :

- la possibilité pour les épargnants **d'effectuer des dons** directement à des associations ou des entreprises solidaires
- et **l'investissement par les banques** d'une partie des encours vers leur financement.

FAIR, à l'époque Finansol, s'est mobilisée pour inscrire une véritable dimension solidaire dans ce livret, et la transformation du LDD en LDDS offrait **un espoir de changement d'échelle** : mettre l'épargne de millions de Français au service d'initiatives à fort impact social et environnemental. En effet, bien que le LDDS ne relève pas de l'épargne de partage au sens du label Finansol, il permet de rendre accessible à des millions d'épargnants un mécanisme de partage simple.

Après son inscription dans la loi Sapin II en 2016, la mise en œuvre de ce volet solidaire a pourtant longtemps été bloquée faute de textes d'application. Finansol et ESS France avaient alors multiplié interpellations, recours et démarches juridiques pour obtenir la concrétisation des mesures prévues. Leur mobilisation aboutit en 2020 : un arrêté du ministre de l'Économie et des Finances impose aux banques de flécher au moins 5 % des encours non centralisés à la Caisse des dépôts du LDDS et du Livret A vers

le financement de l'ESS (ce qui représentait alors un potentiel de 9 milliards d'euros) et le mécanisme de don devient enfin opérationnel.

Si le LDDS s'est depuis imposé comme un livret d'épargne populaire, adopté par déjà plus de 26 millions d'épargnants, **la dimension solidaire qu'il porte reste, aujourd'hui encore, peu utilisée** (en 2024, l'encours global du LDDS atteignait 160 milliards d'euros et 2,6 millions d'euros de dons ont été versés⁶). Souvent perçu comme une « épargne de précaution », et du fait de la faiblesse de la communication de nombreuses banques sur ce mécanisme de partage, les dons réalisés via ce produit demeurent très modestes au regard du potentiel attendu. Le LDDS n'en constitue pas moins un outil essentiel : il met à disposition du secteur de l'ESS des volumes d'épargne inédits (41 milliards d'euros en 2024), dont l'usage solidaire doit désormais pleinement se déployer.

Frédéric Tiberghien, président de Finansol
puis de FAIR de 2013 à 2024

« L'entrée en vigueur du LDDS marque une grande victoire pour Finansol : elle concrétise notre conviction de longue date que tout produit financier, et en particulier les livrets d'épargne réglementés, doit proposer une déclinaison solidaire. Après plusieurs années de blocages, l'obtention des textes d'application confirme qu'un collectif uni peut faire évoluer en profondeur l'épargne des Français pour mieux soutenir l'économie sociale et solidaire. »

⁶ Rapport annuel 2024 sur l'épargne réglementée
Banque de France

Le profil de l'épargnant-donateur type



L'épargne de partage vise des particuliers engagés qui souhaitent donner du sens à leur argent : souscrire un produit d'épargne de partage est un engagement dans la durée de partager la rémunération de son épargne avec l'association bénéficiaire. Les **épargnants-donateurs ont un profil altruiste et engagé** : en renonçant en partie à la rémunération de leur épargne et en en faisant don à l'association bénéficiaire, ils privilégient l'impact au rendement.

En regardant dans le détail⁷, les épargnants-donateurs forment un groupe plutôt féminisé et âgé de plus de 35 ans. Ils sont davantage représentés parmi les personnes travaillant ou ayant travaillé dans l'ESS ou dans le public, plutôt que dans le privé.

Ils détiennent en général un éventail plutôt restreint de produits d'épargne et d'investissement. Beaucoup déclarent avoir choisi leur banque principale en partie pour les valeurs qu'elle porte, et ils sont également nombreux à faire des dons via des plateformes de financement participatif, avec ou sans contrepartie, mais recourent moins à l'investissement participatif.

Les épargnants-donateurs adhèrent moins à une logique d'optimisation financière ou de diversification. Leur engagement s'inscrit dans une démarche solidaire et citoyenne, plus affirmée que chez les non-donateurs. Leurs dons sont principalement motivés par l'altruisme ou la compassion, même si les avantages fiscaux restent un levier pour près de 40% d'entre eux.

En 2024, les dons se concentrent principalement autour de trois grandes thématiques⁸ :

- **la solidarité de proximité** (lutte contre la précarité, accès au logement, exclusion sociale),
- **l'aide humanitaire internationale** (urgence, santé, alimentation),
- **la protection des populations vulnérables** (enfants, personnes malades ou en situation de handicap).

⁷Données issues de l'enquête « Questionnaire épargnants solidaires et responsables » (QESR), menée à l'été 2025 par Charlotte Janson pour FAIR. Résultats définitifs à paraître courant 2026

⁸Zoom sur la finance solidaire, 2025, d'après les données de l'Observatoire de la finance à impact social de FAIR



À NOTER : Ces orientations traduisent les préoccupations majeures des épargnants, dans un contexte marqué par des tensions économiques et sociales, une crise environnementale qui s'intensifie ainsi qu'une instabilité géopolitique croissante.

À vous la parole



« De plus en plus de Français souhaitent concilier épargne et engagement solidaire. La finance solidaire répond à cette aspiration en favorisant un partage de valeur plus juste et plus équitable. En choisissant la finance solidaire, chaque épargnant devient un maillon de la chaîne de solidarité »
Gwendoline Khoudi,
 responsable du
 département Relations
 Entreprises Partenariats et
 Philanthropie,
 Croix-Rouge
 française



« Au début des années 1990, j'ai souscrit au Fonds Commun de Placement Faim et Développement pour donner du sens à mon épargne. Être épargnante solidaire, c'est faire partie d'une chaîne de solidarité. Je donne du sens à mon argent et je contribue à donner vie à un projet »

Jehanne,
 épargnante-donatrice,
 CCFD-Terre Solidaire



Un partenariat gagnant-gagnant



Pour l'épargnant-donateur

➡ Une épargne accessible

Les produits d'épargne de partage disposent d'atouts commerciaux qui répondent aux attentes de nombreux épargnants français. Selon les types de produits, ils offrent la sécurité des sommes déposées et des intérêts acquis, garantissant une **gestion sereine de l'épargne**. Ils assurent également une grande disponibilité, les fonds n'étant pas bloqués sur une durée déterminée (à l'exception des comptes à terme). Enfin, leur accessibilité constitue un avantage majeur : destinés à tous les épargnants, ils sont proposés directement par les banques grand public, qui s'appuient sur un maillage territorial dense pour en faciliter la diffusion.

➡ La fiscalité applicable

L'épargnant peut bénéficier, pour tout don à un organisme d'intérêt général ou reconnu d'utilité publique établi en France, d'**une réduction d'impôt allant de 66 % à 75 % du montant du don versé** (selon les activités de l'association bénéficiaire), dans la limite de 20 % du revenu imposable⁹.

Si l'association assure la fourniture gratuite de repas, de soins médicaux ou favorise le logement de personnes en difficulté, en France et à l'étranger, ou si elle accompagne gratuitement les victimes de violence domestique ou contribue à favoriser leur relogement, l'épargnant pourra bénéficier d'une réduction d'impôt égale à 75 % du montant du don, dans la limite de 1 000 € de don par an. Au-delà, la réduction est de 66 % dans la limite de 20 % du revenu net imposable¹⁰.

⁹Article 238 bis du Code général des impôts, dite « loi Coluche »

¹⁰Pour aller plus loin : Dons aux associations : à quelle réduction d'impôt avez-vous droit ?, Site du Ministère de l'Economie et des finances, sur <https://www.economie.gouv.fr/particuliers/gerer-mon-argent/beneficier-daides-et-de-reductions-dimpots/dons-aux-associations>

Chaque don donne droit à l'émission d'un reçu fiscal de la part de l'association bénéficiaire.

Ces règles fiscales favorables permettent aux épargnants de compenser en quasi-totalité la perte financière qu'ils consentent sur la partie donnée aux associations.



➡ Un don « sans effort »

L'épargne de partage est un mécanisme simple qui permet d'associer l'épargne financière à un geste solidaire, sans pour autant nécessiter d'effort financier direct supplémentaire de la part de l'épargnant. Elle peut donc apparaître « sans effort » car :

- **Sans impact sur le capital** : l'épargnant conserve le capital initial investi et ne « dépense » que les intérêts ou gains générés. Il contribue ainsi à des actions solidaires sans affecter directement son budget personnel.
- **Automatique** : du calcul des intérêts reversés à l'émission des reçus fiscaux, l'association prend en charge les démarches administratives.
- **Gage de confiance** : selon les établissements bancaires, l'épargnant choisit sa cause parmi une liste, ou son don est réparti entre des associations présélectionnées par l'établissement bancaire.



Damien Cousin, directeur du Développement des Générosités,
CCFD-Terre Solidaire

« Au-delà des projets financés, la finance solidaire représente pour nous un acte d'engagement citoyen. C'est une manière pour les donateurs et investisseurs de s'inscrire dans un cercle vertueux, où leur épargne devient un moteur d'émancipation pour des populations vulnérables. C'est une façon très concrète de conjuguer éthique et efficacité, et de montrer qu'un autre usage de l'argent est possible, un usage qui permet de contribuer à un monde plus juste. »



EXPÉRIENCE

« Nous adaptons nos conseils en fonction des projets et du profil de chaque épargnant, afin de leur proposer les solutions les plus pertinentes. Chaque produit répond à un besoin d'épargne à court, moyen ou long terme.

Par exemple, à la MAIF, la gamme épargne est entièrement responsable et solidaire. Elle comprend :

- Le Livret Épargne autrement : avec un partage de 25 % des intérêts et 1 % sur les versements si l'épargnant a choisi cette option au profit d'associations,
- Les contrats Assurance vie Responsable et Solidaire et le plan d'épargne retraite Responsable et Solidaire, qui intègrent chacun des unités de compte solidaire.

Pour le contrat Assurance vie Responsable et Solidaire, l'épargnant peut même choisir une thématique d'investissement : s'il privilégie les valeurs humaines, il peut opter pour une orientation solidaire avec la thématique « S'engager pour l'humain », avec, par exemple, l'unité de compte MAIF Action Transition Sociale qui investit dans des entreprises qui se démarquent sur leur appréhension des enjeux sociaux liés aux conditions de travail et, en particulier, à la qualité de l'emploi, à l'évolution des compétences et à l'égalité des chances. »



Tatiana Vergnaud est assistante Marketing Offres au sein de l'univers Épargne de la MAIF, assureur mutualiste engagé qui protège les personnes, leurs biens et leurs projets, en proposant des solutions d'assurance et d'épargne responsables, fondées sur la solidarité, la confiance et l'intérêt collectif.



Pour les établissements bancaires et financiers

➡ Répondre à une attente croissante des clients

Proposer des produits de partage permet d'abord aux établissements financiers de répondre à une attente croissante de leurs clients : de plus en plus d'épargnants sont prêts à partager la rémunération de leur épargne pour financer une cause qui leur tient à cœur. Cette aspiration progresse nettement, puisque **24 % des Français souhaitent orienter leur épargne vers des projets sociaux ou écologiques**, un chiffre qui monte à 37 % chez les 18-24 ans¹.

➡ S'adapter à un cadre réglementaire renforcé

La mise en place d'un produit de partage permet de satisfaire les clients les plus engagés au regard des obligations réglementaires. Les établissements doivent désormais **interroger leurs clients sur leurs objectifs extra-financiers** afin de leur proposer des produits conformes à leurs préférences. Dans ce contexte, disposer d'une offre de partage constitue un levier pour répondre aux appétences les plus affirmées.

➡ Renforcer l'image et le positionnement de l'établissement

L'épargne de partage représente **un enjeu d'image et de positionnement**. Dans un marché où de nombreux acteurs proposent déjà ce type de produit, l'absence de produit de partage peut avoir un impact sur l'image de l'établissement auprès des clients, actuels ou futurs, les plus engagés.

➡ Valoriser un atout commercial

Enfin, **la fiscalité avantageuse associée** aux produits de partage constitue un argument commercial important pour les établissements financiers. Elle renforce l'intérêt de ces produits en complément de leur utilité sociale et environnementale, facilitant ainsi leur promotion auprès de différentes catégories d'épargnants.

¹Enquête « Les Français et l'épargne solidaire », 2025, réalisée par OpinionWay pour FAIR et France Active



EXPÉRIENCE

« Au Crédit Coopératif, l'épargne solidaire s'inscrit au cœur de notre stratégie de développement : les premiers produits solidaires que nous avons créés il y a plus de 40 ans avaient pour objectif de proposer à certaines de nos associations clientes un nouveau canal de collecte de dons pour les accompagner dans la diversification de leurs ressources, en ciblant une clientèle affinitaire, militante et engagée. Il s'agissait initialement d'une niche qui s'est progressivement élargie pour devenir notre axe majeur de développement et de différenciation sur le marché des particuliers. Aujourd'hui, tous les clients particuliers qui nous rejoignent se voient proposer des produits bancaires solidaires lors de l'ouverture de compte : en plus de nos livrets solidaires (livret A, LDDS, livret jeune et livret Agir), nous proposons également une carte solidaire, la carte Agir, qui permet de verser des dons aux associations bénéficiaires à chaque transaction effectuée. Cette stratégie de développement fondée sur l'épargne solidaire est partagée par notre société de gestion, Ecofi, qui s'est également spécialisée dans ce domaine. »



Imad Tabet est le directeur de la clientèle des particuliers au Crédit Coopératif, banque coopérative qui finance l'économie sociale et solidaire, les projets à impact positif et les acteurs engagés, en accompagnant les particuliers dans une gestion de leur argent cohérente avec des valeurs de solidarité et d'utilité sociale.



Pour les associations

➡ Des fonds non fléchés qui permettent d'agir et réagir de façon flexible

Pour les associations, les dons reçus via l'épargne de partage sont essentiels : **non affectés à des projets précis, ils leur garantissent une indépendance financière et opérationnelle**. Les dons collectés permettent par exemple de financer des crises moins médiatisées, des interventions d'urgence, ou encore des projets en France ou à l'international difficiles à faire financer par des bailleurs de fonds institutionnels.

➡ Une source de financement stable et éthique

L'épargne de partage constitue une **ressource financière complémentaire durable** pour les associations et assure une certaine sécurité financière en leur permettant de diversifier leurs sources de collecte. Par exemple, dans le cas du FCP Faim et Développement Agir, **50 % des revenus du fonds sont reversés chaque année au CCFD-Terre Solidaire** pour soutenir ses projets. Cela représente un soutien régulier, non soumis à l'aléa des subventions publiques ou des dons ponctuels.

➡ Une visibilité accrue auprès des citoyens engagés

Les associations bénéficiaires sont souvent mises en avant dans les reportings ou campagnes de communication des fonds, ce qui leur offre **une vitrine auprès de milliers d'épargnants solidaires**. Cela participe à leur notoriété, à leur crédibilité et peut attirer de nouveaux soutiens ou partenaires.

➡ Un effet de levier pour accéder à d'autres financements

Le fait de bénéficier de financements via des produits d'épargne labellisés (Finansol, ISR...) confère **une légitimité et une reconnaissance** aux projets portés par les associations. Cela peut **renforcer leur capacité à mobiliser d'autres sources de financement**, publics ou privés, en France comme à l'international.

À vous la parole



« Grâce à l'épargne de partage, nous bénéficions de ressources non fléchées, qui nous offre une agilité précieuse dans la mise en œuvre de nos projets. Ces fonds nous permettent de répondre rapidement à des urgences, de soutenir des actions innovantes ou de renforcer des dispositifs existants. Au quotidien, cette forme de financement contribue à notre indépendance, à notre capacité d'action et à notre ancrage dans les territoires. Elle est aussi un vecteur de sensibilisation, en rapprochant les donateurs des réalités de terrain »

Guillaume Cotillard,
directeur Développement
et Communication,
Médecins du Monde



« Les dons issus de la finance solidaire participent à l'indépendance d'Action contre la Faim : non fléchés, ils permettent à l'ONG de les attribuer selon les besoins prioritaires et les urgences. L'épargne de partage constitue une source de dons régulière et renouvelable, apportant une stabilité financière dans le temps, tout en sensibilisant le grand public aux besoins humanitaires et aux engagements de l'ONG. Ces dons représentent enfin une diversification des sources de financement, venant compléter les financements publics dans un contexte de baisse des soutiens institutionnels. »

Lucie Codiase,
directrice Communication et
Développement, Action Contre la Faim



« C'est aussi une question de cohérence : pour nous, les valeurs de solidarité, de justice et de dignité humaine doivent se retrouver dans tous les moyens d'action de l'association. Et la finance en fait partie. Elle n'est pas neutre. Quand elle est bien orientée, elle devient un véritable levier pour bâtir des sociétés plus justes et solidaires. »

Damien Cousin,
directeur du Développement des Générosités,
CCFD-Terre Solidaire





Philippe Pailliant,
président de
France générosités



France générosités fédère les associations et fondations reconnues d'utilité publique et promeut la générosité en France.

Quelles sont les tendances de la générosité en France ?

— Ces vingt dernières années, la générosité des Français a fortement progressé, atteignant 5,4 milliards d'euros de dons en 2022¹². Cependant, en 2024, la dynamique de dons a marqué le pas en raison d'un contexte économique et géopolitique incertain pour les ménages. Une tendance se confirme : la concentration de la générosité chez des donateurs plus âgés et aisés.

Parallèlement, les libéralités connaissent une croissance record : près de 1,3 milliard d'euros en 2022. Au regard des évolutions démographiques et patrimoniales, cette dynamique devrait s'accélérer dans les prochaines années.

¹² Panorama national des générosités, 2022, étude triennale menée par la Fondation de France et France générosités

¹³ Selon une enquête menée par le CESE, 70 % d'entre elles déclarent avoir développé une stratégie de collecte

Comment répondre aux difficultés de financement des associations ?

— Face à la baisse dramatique des subventions publiques, les associations ont plus que jamais besoin de la générosité pour continuer à mener leurs actions sur le terrain¹³. France générosités agit pour permettre le développement de celle-ci sous toutes ses formes et tout au long de la vie : dons ponctuels et prélèvements mensuels, arrondis de salaire et dons monétisés de jours de congé, arrondis en caisse, legs, assurance vie, dons in memoriam ou encore épargne solidaire !

Quel potentiel pour l'épargne de partage ?

— L'épargne de partage progresse et s'impose peu à peu, portée par le souhait des Français de donner du sens à leur épargne, mais son potentiel reste sous-exploité. Trois leviers sont essentiels pour changer d'échelle : un engagement accru des banques, une sensibilisation massive du grand public et une mobilisation renforcée des réseaux associatifs et fondatifs.

Pour résumer



Apparue dans les années 1980, l'épargne de partage démontre que la finance peut se mettre au service de projets d'utilité sociale grâce à l'innovation d'acteurs pionniers. Elle montre aussi qu'une innovation peut se structurer, se diffuser et s'institutionnaliser, jusqu'à être adoptée par l'ensemble du secteur et devenir accessible à tous les épargnants français.

Associations, établissements financiers et bancaires et épargnants peuvent se considérer gagnants avec ce mécanisme :



L'ÉPARGNANT

Il dispose d'une gamme de placements large, que ce soit en termes de risque, de disponibilité de l'épargne et de performance financière attendue. Il donne du sens à son épargne en contribuant au financement de projets à forte utilité sociale et environnementale qu'il sélectionne. De plus, il bénéficie d'un cadre fiscal avantageux qui lui permet de compenser, en quasi-totalité, la perte financière liée à son don.



L'ASSOCIATION BÉNÉFICIAIRE

Elle ajoute une nouvelle ligne de ressource qui pourra lui permettre d'accroître ses activités et d'être moins dépendante, à hauteur de la part que représente l'épargne de partage, d'autres ressources. Cette ressource présente en outre l'avantage considérable d'être non fléchée, laissant ainsi à l'association une totale autonomie quant à son utilisation et pouvant couvrir des dépenses de fonctionnement difficilement finançables autrement.



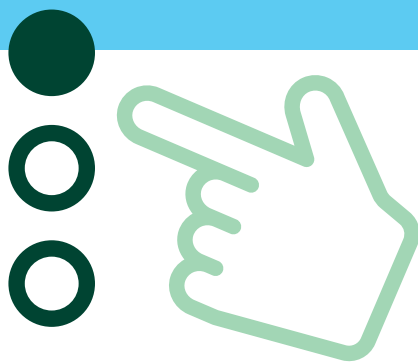
L'ÉTABLISSEMENT FINANCIER

Il peut capter et fidéliser une nouvelle clientèle qui est venue souscrire ce placement par l'intermédiaire du bénéficiaire. Les retombées en termes d'image sont également positives, dans un climat de défiance vis-à-vis des banques, à des degrés variables selon les établissements.

LEVER LES FREINS : QUELS LE- VIERS ?



Identifier les conditions d'une mise en œuvre réussie



Pour l'épargnant donateur

➡ Faciliter

Pour de nombreux épargnants, l'épargne de partage reste nébuleuse par **manque de connaissance** : beaucoup ne sont pas informés de son existence et de ses avantages. **Il est donc nécessaire de proposer des produits faciles à comprendre autant que possible labellisés**, afin d'être gage de confiance.

➡ Informer

Le mécanisme du don ou du placement peut parfois paraître complexe, et l'idée de céder une partie des revenus peut être perçue comme une perte financière. Il est par conséquent important d'**informer les épargnants sur les avantages fiscaux**, notamment sur le bénéfice issu de la réduction d'impôts.

➡ Rassurer

Il est indispensable de **rassurer l'épargnant sur l'organisme bénéficiaire** qui doit de préférence être reconnu d'intérêt général et de faire preuve de transparence dans l'utilisation des fonds par le partage d'éléments concrets.



EXPÉRIENCE

« Le principal défi réside dans l'acquisition de nouveaux épargnants-donateurs. En effet, au regard du nombre d'épargnants en France, peu choisissent de distribuer une partie de leurs intérêts aux associations proposées par leur banque. Ce travail doit être mené conjointement : il est essentiel que les associations insistent davantage sur l'existence de ce mode de soutien dans leur communication, et les banques informent les clients de cette possibilité et des avantages associés comme la réduction d'impôts liée au don, au-delà de l'utilisation vertueuse de leur épargne.

Une autre difficulté réside dans la forte dépendance des montants collectés à l'évolution des taux d'intérêt, sur lesquels les associations n'ont pas de contrôle. Pour pallier une baisse des taux, les banques peuvent proposer d'augmenter le nombre de livrets bénéficiant du dispositif d'épargne de partage, ou encore choisir de booster les taux à travers, par exemple, un dividende sociétal, ce qui permet de bénéficier d'un effet multiplicateur très impactant. »



Lucie Codiasse
est la directrice
Communication
et Développement
d'Action Contre
la Faim, qui lutte
contre la faim et
la malnutrition
dans le monde,
en apportant aide
alimentaire, eau
potable et soutien
aux populations
vulnérables.

Pour les associations et les établissements bancaires



Du côté des associations comme des établissements bancaires et financiers, plusieurs points de vigilance doivent être pris en compte pour favoriser le développement et la bonne compréhension de l'épargne de partage.

➡ Communiquer

Les associations concentrent habituellement leurs efforts sur la mise en valeur de leurs actions de terrain, de leurs campagnes de sensibilisation ou de plaidoyer, ainsi que sur la recherche de financements plus classiques (dons directs, mécénat, subventions, etc.). L'épargne de partage, parce qu'elle repose sur un mécanisme financier et non sur un appel direct à la générosité, peut apparaître plus technique et moins intuitive à valoriser. Ceci est d'autant plus fort que tous les établissements bancaires et financiers ne communiquent généralement pas sur l'ensemble des associations bénéficiaires : il y a donc un réel enjeu à mettre en avant ce levier pour les associations, et **faire preuve de pédagogie** auprès de leur public pour mettre davantage en lumière ce mode de don, ses spécificités et avantages.

Par ailleurs, l'épargne de partage est encore souvent **mal connue des équipes internes**, cantonnée à un rôle perçu comme marginal dans la stratégie de collecte, ce qui peut ralentir son appropriation et limiter son potentiel. Cet effort de pédagogie doit également s'appliquer au sein des associations bénéficiaires.

À l'inverse, les **établissements financiers**, qui maîtrisent les produits et les mécaniques d'épargne, tendent parfois à considérer que la légitimité de la communication revient à l'association bénéficiaire, supposée parler à ses donateurs et sympathisants de façon incarnée, en donnant des exemples concrets de ses cibles et de ses actions sur le terrain. Il en résulte, dans certaines collaborations, une **zone d'attente réciproque** : l'association attend que l'établissement financier promeuve davantage le dispositif auprès de ses clients ; l'établissement financier attend que l'association en fasse un enjeu majeur dans ses communications. Cette asymétrie peut conduire à une communication diffuse, peu incarnée, et donc à une visibilité limitée de l'épargne de partage auprès du grand public.



➡ Anticiper

Un point de vigilance tient à la **variabilité des dons générés**. Selon les supports de partage choisis (en particulier lorsque l'épargne est placée sur des produits sensibles aux fluctuations de marché, comme des fonds communs de placement ou des Sicav actions ou obligataires) le montant reversé à l'association peut varier d'une année à l'autre. Cette volatilité rend parfois difficile la projection financière pour les associations. L'incertitude peut décourager certaines organisations qui souhaitent affecter les fonds à des actions de long terme, mais peinent à anticiper les montants disponibles.

Ces éléments montrent que la mise en place et la valorisation de l'épargne de partage **gagnent à être pensées dans une logique de partenariat actif**, reposant sur un dialogue régulier, une répartition claire des rôles en matière de communication, et une compréhension partagée des contraintes de chacun. Plus l'association et l'établissement financier élaborent ensemble un récit commun autour du dispositif, plus celui-ci a de chances d'être compris, approprié et soutenu par les épargnants.

Enfin, il est à noter que ce dispositif engage l'association bénéficiaire à émettre un reçu fiscal pour chaque donateur, parfois sur des sommes très basses : il est important d'**anticiper le temps** et les ressources que cela peut représenter, notamment pour des structures de plus petite taille. Les obligations en termes de Règlement général sur la protection des données (RGPD) sont également différentes et nécessitent un outil permettant de différencier les donateurs de l'épargne de partage des autres donateurs « classiques ».

Comment garantir la bonne utilisation des fonds côté association ?

Zoom sur les labels : la gestion des fonds de l'épargne de partage repose sur des garanties solides. Les labels attestent transparence, traçabilité et impact.

➡ Le label Finansol



Créé en 1997, le label Finansol distingue les **produits d'épargne solidaire répondant à des critères stricts d'impact social et de transparence**. Il atteste que les fonds collectés servent réellement au financement d'activités à forte utilité sociale et environnementale, et que les souscripteurs ont accès à une information fiable sur les produits labellisés et les entreprises soutenues. **Plus de 190 produits financiers sont aujourd'hui labellisés Finansol**. Il est attribué par un comité indépendant, et un audit annuel des produits labellisés assure qu'ils répondent toujours aux exigences du label.

➡ La reconnaissance Don en Confiance



Don en Confiance a été créé en 1989 par de grandes associations et fondations sociales et humanitaires soucieuses de préserver et développer une relation de confiance avec leurs donateurs. Sa vocation est d'**encourager une plus grande exigence de transparence, de rigueur et de gouvernance, matérialisée par une reconnaissance indépendante** attribuée aux organisations qui respectent les principes de son référentiel déontologique.

➡ Le label IDEAS



L'Institut IDEAS, association d'intérêt général fondée en 2005, a pour mission de renforcer les capacités des associations et fondations et de développer la philanthropie en France. Il propose un Guide de 90 bonnes pratiques (accessible en ligne) et le label IDEAS, qui valorise les organismes répondant à ces standards. L'objectif : **aider associations, fondations et fonds de dotation à optimiser leur fonctionnement et structurer leur organisation, tout en répondant aux attentes des financeurs** (mécènes, bailleurs, donateurs...) qui souhaitent avoir une vision globale des organismes soutenus.

À vous la parole



« Ce que nous recommandons, c'est de jouer la carte de la clarté et de l'accompagnement. Nous travaillons beaucoup à créer des outils pédagogiques, à former nos équipes pour pouvoir répondre aux questions et à renforcer notre lien avec les partenaires comme le Crédit Coopératif. Et surtout, nous valorisons les histoires, les projets concrets que la finance solidaire en général et l'épargne de partage en particulier rendent possibles. »

Damien Cousin,
directeur du
Développement des
Générosités, CCFD-Terre
Solidaire



« L'un des principaux défis réside dans la faible notoriété des produits d'épargne de partage, tant auprès du grand public que des conseillers bancaires. Il est essentiel de renforcer la pédagogie, de développer des outils de communication adaptés et de valoriser les impacts concrets des dons issus de l'épargne. »

Guillaume Cotillard,
directeur Développement et
Communication, Médecins du Monde



Répondre aux idées reçues pour sensibiliser et rassurer



Quel rendement pour les produits d'épargne de partage ?

Les établissements financiers placent l'argent des particuliers ou professionnels sur un produit d'épargne de partage solidaire : livret, OPC ou compte à terme.



LIVRETS ET COMPTES À TERME

Le rendement y est généralement connu à l'avance. Ils peuvent être encadrés par le gouvernement sur proposition de la Banque de France (ce qui est le cas pour l'épargne réglementée, c'est-à-dire le livret A, le LDDS, le LEP, ...) ou par l'établissement bancaire qui les propose. La part des bénéfices reversés aux associations partenaires adossées au livret ou au compte à terme est également communiquée en amont, et est donc connue du souscripteur.



FONDS DE PARTAGE

La performance financière y dépend de la composition du fonds d'investissement et des tendances générales des marchés français et européens. S'il affiche des performances financières négatives, le don de tout ou partie des intérêts aux associations ne sera pas possible.



OPC

Un OPC est un instrument financier dans lequel plusieurs investisseurs placent leur argent en vue de le faire fructifier. Les OPC, généralement proposés par des sociétés de gestion, sont aussi accessibles aux clients professionnels ou particuliers via leur banque, mutuelle, assurance, ou conseiller en gestion de patrimoine. Par leur diversité (outils d'investissements, durée, géographie, thématique, profil de risque...), les OPC permettent de répondre à des besoins d'épargne variés et peuvent intégrer une dimension « de partage » s'ils s'engagent à verser un don directement ou indirectement à une structure bénéficiaire. Les rendements des OPC sont ainsi très variables : la plupart présentent un risque de perte en capital et les performances ne sont jamais garanties.



EXPÉRIENCE

« Un autre défi est la performance financière parfois limitée des investissements ou achats de parts de produits solidaires.

Nous proposons des placements peu risqués, mais qui peuvent s'avérer peu rémunérateurs. Certains épargnants peuvent donc se détourner de nos produits et être à la recherche de produits plus performants.

Cependant, en période de crise ou d'instabilité financières, ces produits financiers solidaires deviennent de véritables valeurs refuges. »



**TERRE
SOLIDAIRE**

Damien Cousin est le directeur du Développement des Générosités de CCFD-Terre Solidaire. Depuis 60 ans, cette association fait reculer la faim et avancer la dignité de chacun, en soutenant plus de 500 associations locales qui développent des solutions adaptées à leur territoire dans 70 pays.

Le dividende sociétal : un levier prometteur

Le dividende sociétal constitue un nouvel outil de financement de l'intérêt général fondé sur l'engagement volontaire d'entreprises à consacrer une part de leurs bénéfices à des enjeux sociaux ou environnementaux.

En affectant volontairement une part de leurs bénéfices à des projets sociaux ou environnementaux, certaines entreprises transforment leurs résultats en levier concret pour l'intérêt général et l'épargne de partage. Le Crédit Mutuel Alliance Fédérale a été pionnier en la matière en annonçant l'affectation de **15 % de son résultat net** (soit près de **500 millions d'euros en 2022**) à un fonds dédié à la **transition écologique et sociale**. Cette initiative marque une étape importante : c'est la première fois qu'un acteur bancaire français consacre une proportion aussi élevée de ses bénéfices au bien commun.

La MAIF a également présenté son propre **dividende écologique**, consistant à consacrer **10 % de ses bénéfices** à des projets de solidarité climatique et de protection de la biodiversité, soit environ **10 millions d'euros en 2022**.

Ce dividende sociétal n'a pas seulement une portée institutionnelle : il a également été utilisé comme **levier direct pour renforcer l'épargne de partage**. En 2023, le Crédit Mutuel a choisi de mobiliser une partie de ce dividende pour **rehausser le taux du Livret d'Épargne Autrement (LEA) à 3,5 %**, rendant le produit plus attractif et stimulant mécaniquement les montants d'intérêts partagés. Ce soutien a permis d'atteindre des **niveaux de dons record**, montrant que le dividende sociétal peut devenir un outil opérationnel pour démultiplier l'impact des produits solidaires.

Ces initiatives ouvrent des perspectives inédites pour soutenir la philanthropie embarquée et amplifier la portée des produits d'épargne engagée. Des innovations similaires sont encore à inventer afin d'exploiter le plein potentiel de ce mécanisme.

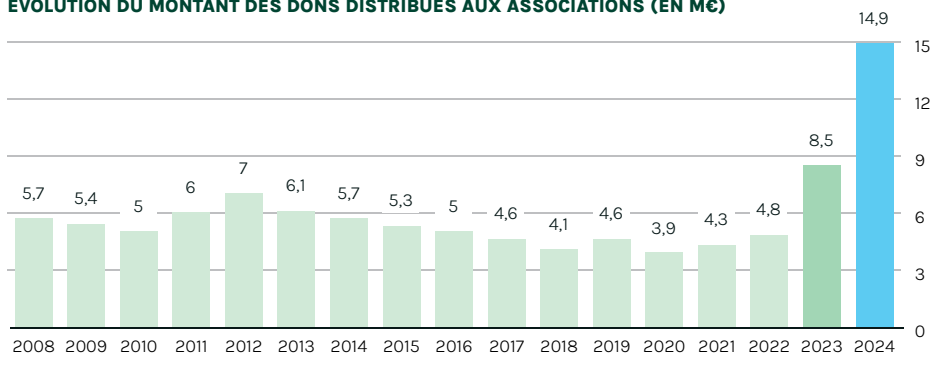


Quel impact pour les associations ?

➡ Les montants collectés

Les sommes perçues par chaque association varient, chaque année, de quelques euros à un peu plus d'un million d'euros (sauf exception). De 1983 à 2010, les dons provenaient majoritairement des fonds solidaires, avec comme bénéficiaire le plus important, le CCFD-Terre Solidaire. Depuis 2011, les dons sont principalement issus des livrets de partage et l'association Habitat et Humanisme est devenue la première association récipiendaire des dons, tous supports confondus. La Croix-Rouge française, le Secours populaire, Médecins du Monde et Action contre la Faim figurent également parmi les associations qui concentrent la majeure partie des dons.

ÉVOLUTION DU MONTANT DES DONIS DISTRIBUTÉS AUX ASSOCIATIONS (EN M€)



SOURCE : Zoom sur la finance solidaire, 2025, d'après les données de l'Observatoire de la finance à impact social de FAIR au 31 décembre - Périmètre : Produits de partage labellisés Finansol

De manière générale, après une baisse continue observée depuis une dizaine d'années, liée notamment à la diminution des taux d'intérêt et donc des revenus distribués, les dons issus de l'épargne de partage sont repartis à la hausse depuis 2020. Cette hausse s'est particulièrement accélérée depuis 2022 et la remontée rapide des taux directeurs par les banques centrales pour lutter contre l'inflation, ce qui a entraîné une augmentation mécanique de la rémunération des livrets et, par conséquent, des dons.

¹⁴ Zoom sur la finance solidaire, 2025, d'après les données de l'Observatoire de la finance à impact social de FAIR

➡ L'utilisation des fonds



Les revenus issus de l'épargne de partage **ne sont généralement pas fléchés vers un projet précis** au moment de leur versement : ils s'intègrent au budget global de l'association, qui les mobilise ensuite en fonction de ses priorités, de ses besoins et de sa stratégie d'action. Cette souplesse constitue un atout, **puisqu'elle permet aux organisations d'agir là où les enjeux sont les plus urgents ou structurants**. Dans tous les cas, les associations veillent à rendre compte de l'utilisation de ces ressources de manière transparente. À titre illustratif, vous trouverez ci-dessous quelques exemples concrets d'affectation de ces revenus.

CONCRÉTISER LES DONS AVEC DES ÉQUIVALENCES



20 €



Avec le CCFD-Terre Solidaire, vous permettez à une femme agricultrice au Sénégal l'octroi d'**un microcrédit** pour acheter des semences locales adaptées au climat.

Avec 5 € reversés par mois à Action contre la Faim à travers un livret d'épargne solidaire, soit 60 € après une année de collecte, vous permettez de fournir **1kg de semences de blé à 50 familles** pour subvenir à ses besoins alimentaires



60 €

100 €



Vous permettez à **4 personnes sans protection maladie d'accéder à des soins de santé** et des médicaments avec la Croix-Rouge française



Vous financez **2 formations à la transition agroécologique** pour un groupe d'agriculteurs en Bolivie avec le CCFD-Terre Solidaire

Avec la Croix-Rouge française, vous offrez **un kit hiver pour tente** à des personnes vulnérables, pour les aider à combattre le froid



270 €

Ouvrir la voie : les perspectives d'évolution pour l'épargne de partage



L'épargne de partage dispose d'un potentiel important, qui pourrait être amplifié par des évolutions simples.



L'impulsion politique joue un rôle décisif pour structurer un environnement favorable à la finance solidaire. Dans cette logique, une évolution structurante consisterait à **ouvrir la faculté de don au livret A**, produit d'épargne le plus répandu en France : permettre aux titulaires d'orienter une partie des intérêts ou du capital vers des associations offrirait un levier puissant de financement et renforcerait le sens de l'épargne réglementée.

L'application du dispositif de don via le LDDS demeure insuffisante, notamment en raison de **difficultés persistantes de communication**. Bien que les banques aient l'obligation d'informer chaque année leurs clients de cette possibilité, les volumes de dons restent très faibles au regard du nombre de détenteurs (**voir encadré p.14**). Un rappel clair de cette obligation à l'ensemble du secteur apparaît nécessaire pour améliorer rapidement la collecte.

FAIR encourage également **les acteurs financiers à poursuivre l'innovation engagée** ces dernières décennies, en développant de nouveaux produits ou supports adaptés aux attentes des épargnants et aux besoins croissants de financement des associations. Structurer et diversifier l'offre constitue un levier majeur de développement de l'épargne de partage, l'expérience montrant que lorsque l'offre existe et est proposée, les épargnants y souscrivent.

En renforçant les obligations d'information et en développant de nouveaux canaux de mobilisation, le mécanisme de don pourrait ainsi jouer un rôle déterminant dans l'essor de l'épargne de partage et le soutien aux modèles associatifs et solidaires.

Pour résumer



Encore sous-exploitée, l'épargne de partage dispose de leviers importants pour amplifier son impact. Ce focus en résume les principaux enseignements et les pistes de renforcement.



DES MONTANTS PAR NATURE VARIABLES

Si les ressources issues de l'épargne de partage ne sont pas strictement prévisibles, elles permettent néanmoins de générer un impact tangible sur les projets soutenus. Elles offrent en outre un cadre d'utilisation souvent plus souple que d'autres sources de financement, ce qui constitue un atout pour les associations.



UN RENDEMENT ÉVOLUTIF

La performance financière peut varier selon les contextes économiques, mais elle s'inscrit dans des tendances largement anticipables. Des dispositifs complémentaires, comme le dividende sociétal, montrent qu'il est possible de renforcer l'attractivité des produits et d'amplifier les montants partagés.



UN BESOIN D'ACCULTURATION

Le dispositif reste encore insuffisamment connu, tant en interne au sein des organisations qu'auprès du grand public. Un effort de pédagogie et de valorisation constitue un levier clé pour en révéler tout le potentiel et favoriser son appropriation.



UNE RESSOURCE À STRUCTURER

Sans être une solution unique, l'épargne de partage devient un levier efficace dès lors qu'elle est anticipée, correctement outillée, communiquée et encadrée par des partenariats solides. Elle peut alors s'inscrire comme une ressource durable au service des associations.

DE L'IDÉE À L'ACTION : METTRE EN PLACE



Les étapes clés pour un établissement financier



Identifier les opportunités

Comme pour tout lancement d'offre bancaire, la création d'un produit d'épargne de partage commence par une **étude d'opportunité** visant à déterminer la clientèle cible, le potentiel commercial, les modalités de distribution (commercialisation en agence et commercialisation en direct via le site internet ou l'application mobile), les coûts de développement informatique, le dispositif de mise en marché et les délais.



Choisir ses partenaires

Il convient de **bien cibler la ou les associations bénéficiaires**, dont le choix est déterminant pour le succès du produit. Cette étape, fondamentale, nécessite de définir en amont les causes que l'établissement financier souhaite soutenir via son produit de partage ainsi que le dispositif de sélection des associations bénéficiaires qui est propre à chaque établissement.



À NOTER : L'implication de la gouvernance dans ce choix est recommandée, en intégrant un dispositif de prévention des conflits d'intérêts, sachant que la mise en place d'un produit de partage générant des dons pour des associations partenaires s'inscrit dans la stratégie RSE de l'établissement financier qui est généralement portée au plus haut niveau de l'entreprise.



Tatiana Vergnaud
Assistante Marketing Offres
Univers Épargne
MAIF



MAIF est une assurance mutualiste qui consacre une part de ses bénéfices à des projets sociaux et environnementaux.

Comment choisissez-vous les associations bénéficiaires ?

— Il est recommandé de sélectionner des associations reconnues pour leur sérieux, leur transparence financière et leur capacité à démontrer un impact concret. Le choix doit refléter une diversité de causes (solidarité, environnement, santé...) afin de répondre aux sensibilités variées des épargnants. Il est essentiel que les associations bénéficiaires soient en mesure de rendre compte de l'utilisation des fonds et des résultats obtenus, garantissant ainsi la confiance et la crédibilité du dispositif. Par ailleurs, une attention particulière doit être portée à leur solidité financière : l'établissement qui oriente les dons ne doit pas devenir le principal contributeur de leurs ressources, afin d'éviter tout risque d'être considéré comme gestionnaire de fait.

Comment les montants collectés sont-ils répartis entre les associations bénéficiaires ?

— Certains établissements choisissent une répartition automatique entre plusieurs associations afin d'assurer une couverture équilibrée des causes soutenues et de simplifier la gestion

du dispositif. Cette approche collective et structurée permet de garantir une solidarité élargie, en évitant de privilégier une cause au détriment d'une autre, tout en assurant une cohérence avec les engagements institutionnels de l'établissement. À l'inverse, d'autres préfèrent laisser le choix à l'épargnant, dans une logique de personnalisation et de valorisation de son engagement individuel. Chaque modèle répond à des attentes différentes en matière de sens et d'implication.

Vous arrive-t-il de changer les associations proposées aux épargnants ?

— Le renouvellement ou la suppression d'associations bénéficiaires doit s'appuyer sur des critères objectifs tels que la qualité du reporting, la pérennité des actions menées ou l'adéquation avec les orientations de l'établissement. Il est recommandé de limiter la fréquence des changements pour préserver la stabilité du dispositif et éviter toute confusion chez les épargnants. Une attention particulière doit être portée à la cohérence de l'ensemble des associations sélectionnées, afin de maintenir une diversité équilibrée des causes soutenues.

Anticiper la commercialisation

La mise en marché de l'offre et la formation des conseillers de la banque doivent être anticipées : ces derniers ont un rôle clé à jouer pour faire connaître les produits de partage à leurs clients et s'ils ne se sentent pas suffisamment à l'aise pour les conseiller, le succès ne sera pas au rendez-vous.



Il en est de même pour le canal numérique : il ne suffit pas de rendre le produit de partage souscriptible sur l'espace de la banque en ligne ou l'application mobile des clients pour que la souscription se fasse spontanément. **Pour réussir le lancement d'un produit de partage**, il convient de déployer un dispositif de marketing digital en identifiant, autant que faire se peut, les clients potentiellement appétents à cette offre et de travailler en amont sur le parcours de souscription pour trouver le juste équilibre entre la transparence, la pédagogie et la fluidité. Le déploiement de cette stratégie marketing, et des éventuels outils numériques liés, a un coût qu'il est important de prévoir pour que le produit créé puisse rencontrer son public.



SOURCE : campagne de communication sur l'épargne de partage de la MAIF à destination de ses clients



Cadrer le mécanisme financier

Le dispositif de partage doit être déterminé avec précision : le dispositif de don est-il obligatoire ? Y a-t-il une ou plusieurs options de partage et si oui lesquelles (25 %, 50 %, 75 % ou 100 % des intérêts versés) ?

L'établissement peut également décider d'aller plus loin, en contribuant au don effectué par le client aux associations bénéficiaires directement en l'abondant ou indirectement en surrémunérant le livret de partage par rapport à un livret classique.



Respecter la protection des données

Un dernier aspect majeur à considérer dans la phase d'élaboration d'un produit de partage est **le dispositif de transmission et de protection des données** à mettre en place entre les parties prenantes. En effet, pour permettre aux associations bénéficiaires des dons de délivrer des reçus fiscaux aux souscripteurs de produits de partage, l'établissement doit leur communiquer les noms et coordonnées postales ou électroniques des clients ayant souscrit le produit, avec l'accord explicite de ces derniers. Le dispositif de transmission des données doit être sécurisé dans le cadre du RGPD¹⁵ : l'utilisation des données clients doit être strictement cantonnée au cadre pour lequel le client a donné son accord et une procédure d'alerte à la CNIL et d'information des clients doit être prévue en cas de fuite de données.

¹⁵Pour plus d'informations : Comprendre le RGPD, site de la CNIL, sur <https://www.cnil.fr/fr/comprendre-le-rgpd>

Les étapes clés pour une association



Clarifier le cadre stratégique

L'épargne de partage doit être intégrée dans la stratégie financière ou globale. L'association doit identifier :

- **Son éligibilité à devenir bénéficiaire d'un produit d'épargne de partage** : pour être éligible, l'association doit poursuivre un intérêt général et avoir la capacité opérationnelle de traiter un nombre important de dons du grand public et d'émettre des reçus fiscaux pour des montants parfois limités ;
- **Le rôle stratégique attendu** : diversification des ressources, levier pédagogique, mobilisation des sympathisants, etc. ;
- **Les produits adaptés à son profil.**

Dans tous les cas, il est important d'être conscient que l'épargne de partage ne remplacera pas les dons ou les subventions par les montants collectés, mais qu'elle est un **complément stratégique** : stable, non fléché, porteur de sens.



Choisir les bons partenaires financiers : une approche long terme

Pour mettre en place un produit d'épargne de partage, une association doit établir un partenariat structurant avec un établissement financier à travers une **approche de type « grands donateurs » ou « partenariats entreprises »**. L'association doit ainsi identifier des acteurs financiers capables de créer ou d'adapter un support d'épargne répondant

à la fois aux besoins des épargnants et à ses objectifs, et dont la stratégie ou l'engagement sont cohérents avec sa mission. Une fois cette première sélection réalisée, elle peut contacter directement les équipes dédiées (investissements responsables, partenariat ou encore mécénat) afin de présenter son projet, explorer les possibilités de collaboration et **construire une relation pérenne autour d'un produit de partage.**

Travailler avec des structures engagées permet d'assurer une gestion alignée avec ses valeurs. L'association doit s'assurer de travailler son argumentaire, en constituant un dossier détaillant ses actions et l'impact des fonds collectés. Une bonne communication avec le gestionnaire doit être instaurée, et le produit financier doit être clair, éthique et traçable. Enfin, quand cela est possible, une gouvernance participative assurera une approche cohérente et durable du partenariat association-établissement bancaire, avec, par exemple, la mise en place d'un comité éthique du fonds.



Instaurer un suivi interne et une transparence financière

Même si ce mode de collecte ne demande pas une gestion quotidienne, il est utile d'avoir :

- Une **personne référente** épargne de partage dans l'association ;
- Un **suivi annuel des montants reçus**, avec intégration dans les budgets ;
- **Des documents de reporting** pour valoriser l'impact auprès du Conseil d'administration ou des membres ;
- **Un outil permettant** de distinguer les donateurs issus de l'épargne de partage des autres donateurs, afin **de respecter les obligations liées au RGPD.**

Promouvoir l'épargne de partage



Un discours simple, engagé et inspirant sera le plus efficace : l'épargne solidaire parle autant au cœur qu'à la raison. L'association peut mettre en avant l'impact concret de l'argent placé, utiliser des témoignages ou des exemples de projets financés et expliquer que l'épargnant garde le contrôle, tout en agissant pour le bien commun. La communication peut également s'appuyer sur des labels, gages de confiance pour les épargnants (**voir p. 31**).

Il est possible de s'appuyer sur les relais que sont les bénévoles, salariés et sympathisants, et les former et les outiller, pour les mobiliser. Des fiches épargne de partage, foires aux questions ou encore des vidéos courtes, des réunions de présentation internes ou encore des kits de sensibilisation pour parler d'épargne de partage dans des événements sont autant de ressources à utiliser.

Enfin, les associations peuvent construire des partenariats de communication avec les banques partenaires pour faire connaître les fonds ou livrets solidaires qui les soutiennent.



SOURCE : publication LinkedIn d'Action contre la faim

Suivre et relancer les souscripteurs potentiels



Une base de contacts des intéressés ou engagés doit être constituée et entretenue, afin de leur proposer, par exemple, des nouvelles régulières, voire un temps de rencontre annuel (visite de projet, échange avec les acteurs de terrain, ...).

Convaincre et argumenter : zoom sur les outils de communication de l'épargne de partage

Une palette d'outils de communication peut être développée pour sensibiliser l'épargnant-donateur à l'épargne de partage et au partenariat avec un établissement financier.

Selon sa stratégie et ses cibles, les organisations peuvent utiliser :

- Une **courte présentation** de la finance de partage dans un email, une brochure à destination des acteurs internes ou encore dans le journal des donateurs ;
- Des **éléments visuels et pédagogiques** (affiches, flyers, visuels pour les réseaux sociaux, etc.) ;
- Une **valorisation de l'impact** des fonds collectés (mise en lumière de projets, d'équivalence de dons, etc.) ;
- Des **campagnes de communication** sur les réseaux sociaux ou dans la presse ;
- Des **événements de sensibilisation**, par exemple en donnant la parole à un conseiller bancaire, un bénéficiaire et/ou un épargnant.

EXEMPLE DES RENCONTRES HANDI'CHIENS DE LA MAIF



Construire un partenariat équilibré et efficace



La qualité du partenariat entre l'établissement financier et l'association est un facteur clé de la réussite d'un produit de partage. Karol Sachs, qui a contribué à la création du premier fonds de partage dans les années 1980, résumait ainsi la position du Crédit Coopératif : « On n'est ni mécène, ni sponsor, mais partenaire ».



Formaliser un accord avec le partenaire financier

Une **convention** doit être signée entre l'association et la banque. Elle précisera notamment les modalités de versement des dons issus des intérêts des épargnants, la communication à mettre en place autour du partenariat ainsi que les engagements de transparence sur l'utilisation des fonds reçus.



Clarifier les attentes et contraintes en termes de communication

L'association doit s'assurer que le partenariat est pleinement aligné avec sa stratégie, notamment en matière de communication. Les organisations du secteur social sont confrontées à une difficulté récurrente : comment valoriser un partenariat financier sans dénaturer leur identité ni brouiller le message porté auprès de leurs publics ?

Il est donc important de clarifier auprès du partenaire les **possibilités et contraintes en termes de communication**. Certaines structures préfèrent limiter la mise en avant de leurs financeurs, même institutionnels ; d'autres privilégient des communications ciblées sur les réseaux professionnels comme LinkedIn ou via un emailing ciblé pour le faire. A titre d'exemple, lors du lancement du FCP « Faim et Développement »,



Le CCFD-Terre Solidaire a souhaité assurer lui-même l'essentiel de sa commercialisation afin de préserver l'originalité de l'initiative et d'éviter qu'elle ne soit perçue comme une opération commerciale du Crédit Coopératif. Le CCFD-Terre Solidaire a alors fortement mobilisé son réseau par différents canaux, comme sa revue *Faim et Développement* ou l'organisation de conférences régionales pour convaincre directement sur le terrain.



Gwendoline Khoudi, responsable du département Relations
Entreprises Partenariats et Philanthropie, Croix-Rouge française

« Pour que les produits solidaires soient accessibles, un effort plus important d'information et de promotion doit être réalisé par ceux qui les proposent et ceux qui en bénéficient, afin qu'un maximum d'épargnants aient connaissance de ces produits. »

Pour résumer



Le succès d'un placement de partage, en termes de souscriptions, d'encours et de dons générés dépend principalement de :



LE DÉPLOIEMENT DE L'OFFRE

La politique de promotion du placement mise en place, qui doit être menée conjointement et activement par l'établissement financier et l'association bénéficiaire.



L'ANIMATION DES PARTIES PRENANTES

L'aptitude de l'association bénéficiaire à mobiliser son réseau (partenaires, bénévoles, donateurs).



LA FORCE DE VENTE

La formation de la force de vente des établissements financiers.



LA CLARTÉ DU DISCOURS

La qualité de l'information et la pédagogie utilisée à l'attention des souscripteurs.



LE PORTAGE STRATÉGIQUE

L'engagement pris par la direction de l'établissement financier à promouvoir ces placements.



LA RECONNAISSANCE EXTERNE ET LA CRÉDIBILITÉ

L'obtention de labels reconnus, gage de confiance pour les épargnants.



GLOSSAIRE

Abondement : somme versée par un tiers, dans le cas de l'épargne de partage par la banque ou l'organisme gestionnaire, pour compléter l'investissement réalisé par l'épargnant.

Compte à terme : compte de dépôt rémunéré sur lequel les fonds sont bloqués pendant une période déterminée, dans des conditions fixées à l'avance.

Épargne de partage : épargne consistant, pour l'épargnant, à faire don de tout ou partie des revenus de son placement à une œuvre d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, culturel ou environnemental

Épargne réglementée : épargne comprenant tous les comptes, livrets et autres placements bancaires dont la législation et le fonctionnement sont strictement identiques d'une banque à l'autre. Il s'agit notamment du Livret A, du Livret développement durable et solidaire (LDDS), du Livret Jeune, du Livret d'épargne populaire (LEP), du Compte épargne logement (CEL), du Plan épargne logement (PEL) ou encore du Plan épargne en actions (PEA).

Épargne solidaire : épargne regroupant l'ensemble des placements souscrits par des personnes physiques ou morales, dans une démarche d'engagement citoyen, qui présentent des caractéristiques d'impact social et de transparence. Ces produits intègrent l'utilisation d'au moins un des deux mécanismes suivants : le mécanisme de financement, selon lequel tout ou partie de l'épargne est affecté au financement d'activités à impact social, ou le mécanisme de partage, selon lequel au moins 25% des revenus ou de la performance, dès le premier euro collecté, sont versés sous forme de don à des organismes exerçant une activité à impact social.

ESS (Économie sociale et solidaire) : ensemble d'entreprises (associations, coopératives, mutuelles, fondations, sociétés commerciales à mission sociale) qui poursuivent un objectif d'utilité sociale avant la recherche du profit.

FCP (Fonds commun de placement) : organisme de placement collectif qui regroupe l'épargne de plusieurs investisseurs pour la gérer de manière collective.



Fonds de partage : fonds d'investissement qui reverse automatiquement une partie du capital ou des intérêts à une ou plusieurs associations partenaires. L'épargnant accepte de céder une fraction de sa performance financière pour soutenir une cause d'intérêt général.

ISR (label) : label d'État attribué aux fonds intégrant des critères ESG (pour Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance) dans leur sélection et leur gestion d'investissements.

LDDS (Livret de développement durable et solidaire) : produit d'épargne réglementé dont une partie des dépôts finance les PME, l'économie sociale et solidaire et la transition énergétique.

LEP (Livret d'épargne populaire) : livret d'épargne réglementé destiné aux ménages aux revenus modestes. Il offre un taux de rémunération avantageux et garanti par l'État. Contrairement au LDDS ou au livret de partage, il ne comporte pas de mécanisme de don intégré.

Livret de partage : produit d'épargne bancaire qui permet de reverser une partie des intérêts, ou parfois du capital, à une organisation d'intérêt général. Il combine épargne sécurisée et soutien associatif,

dans une logique de solidarité accessible au plus grand nombre.

OPC (Organisme de placement collectif) : instrument financier dans lequel plusieurs investisseurs placent leur argent en vue de le faire fructifier. En achetant une part d'OPC, chaque épargnant accède à un portefeuille diversifié géré par un professionnel (une société financière de gestion agréée).

RGPD (Règlement général sur la protection des données) : texte réglementaire européen qui harmonise les règles de traitement des données à caractère personnel dans toute l'Union européenne.

Service d'intérêt : option permettant à un épargnant disposant d'un livret solidaire de donner tout ou partie de ses intérêts à des associations.

Sicav (Société d'investissement à capital variable) : forme d'OPC destinée aux épargnants ou investisseurs via une banque ou une mutuelle et dont le capital varie selon les souscriptions et retraits.

Un travail collaboratif

.....

Le guide « Epargne de partage » est issu d'un an et demi de rencontres et d'échanges entre associations et établissements financiers, réunis par FAIR pour analyser les freins et leviers de ce canal de collecte, et ainsi tracer la voie de son développement futur. Ils ont voulu proposer un outil permettant de se saisir des enjeux, des principes et des étapes de ce dispositif, parfois trop peu valorisé mais qui assure d'une part aux associations de bénéficier de fonds non fléchés, précieux dans un contexte de baisse des subventions, et d'autre part à l'épargnant de donner du sens à son épargne sans compromettre son capital et ses revenus.

Merci aux copilotes participants pour la qualité des échanges et de leurs contributions, ainsi que pour leur engagement à faire aboutir ce travail collectif.

Copilotes

• Imad Tabet, Crédit Coopératif • Anaïs Vallot, Médecins du Monde •

Participants

• Aurélie Gallet de Saint-Aurin, Action contre la Faim • Pauline Lepetit, CCFD-Terre Solidaire • Julia Cortese, Croix-Rouge française • Marie-France Fugier-Duthilleul, CIC • Gabriel Saumier, Ecofi • Tatiana Vergnaud, Maif •

Nos remerciements également à Charlotte Janson, Lorie Ebanga et France générosités.

fair. 34 bis rue Vignon, 75009 Paris • Site internet : www.finance-fair.org •

Directeur de la publication : Patrick Sapy • Rédaction : Groupe de travail, Ariane Morel • Comité de relecture :


Ariane Morel, Lenaig Naudais, Philippe Devin • Conception et réalisation : agence Les grenades, Zoé Le Maignan

• Impression : La fabrik du print

fair.

Financer
Accompagner
Impacter
Rassembler

finance-fair.org

 /FAIR.label.finansol

 @label.finansol

 /company/fair-label-finansol