fair.

Financer
Accompagner
Impacter
Rassembler



ÉTUDE

Les épargnants solidaires

ÉTUDE

Les épargnants solidaires



Sommaire

Introduction 6
Panorama de l'épargne en France 8
Panorama de l'épargne solidaire 12
Note méthodologique 17

PARTIE 1

Les épargnants solidaires, un public à part 20

Qui sont les épargnants solidaires ? 22
Des épargnants majoritairement âgés de plus de 50 ans 22
Une durabilité plus marquée chez les plus jeunes 24
Une pratique masculine 24
Une répartition géographique contrastée 25
Des épargnants diplômés, aux catégories sociales supérieures 26
Des épargnants très dotés économiquement 27
Des valeurs qui se traduisent par des engagements 28

Une vision exigeante de la finance durable 30
Une meilleure connaissance des concepts et des labels de finance durable 30
La confiance dans les labels 31
La durabilité, un critère qui passe en tête 33
Les thématiques prioritaires 34

Quand les convictions deviennent des choix d'épargne 36
Choisir sa banque : quelle place pour les critères éthiques ? 36
Choisir des produits d'épargne et d'investissement durables : Une diversité de pratiques 38
En résumé 45

PARTIE 2

Quatre profils d'épargnants solidaires 46

Une même conviction, des profils bien différents 48
Une connaissance inégale de la finance solidaire 48
Une diversification du patrimoine variable 49
Une priorité claire pour la durabilité 50
Quatre profils d'épargnants solidaires se dessinent 51

Les intransigeants, l'épargne comme acte militant 60
Des convictions au quotidien 60
Peu à l'aise avec la finance, exigeants sur l'éthique 61
Des investissements limités, mais surtout solidaires 62
L'impact avant le rendement 63

Les tempérés, une épargne de compromis 65
Un profil proche de la moyenne des répondants 65
Une culture financière et solidaire en construction 66
Des choix bancaires classiques, une éthique encore secondaire 66
L'épargne salariale solidaire, une question d'opportunité 67
Priorité à la sécurité, une vraie place pour la durabilité 68
Financer l'écologie en priorité 68

Les sélectifs, une cohérence engagée 70
Un profil discret à l'engagement affirmé 70
Une conviction qui pèse plus que l'expertise financière 71
Une épargne bancaire alignée sur des critères éthiques 71
Investir en direct, choisir en conscience 72
La durabilité, un critère non négociable 72
Priorité à l'environnement 73

Les diversifiés, un équilibre calculé 75
Un profil jeune, masculin et aisé 75
Une expertise financière, un engagement mesuré 76
La diversification, jusque dans le choix des banques 76
L'épargne solidaire à l'ère du digital 77
Une épargne salariale choisie en connaissance de cause 77
Allier durabilité et rentabilité 77
Financer l'environnement avant toute chose 78

PARTIE 3

Des convictions aux pratiques 80

Des pratiques bien concrètes 82
Le sens donné à l'épargne durable 82
Un usage des labels très contrasté 84
Rendement, risque : où se situer 84
Gérer son épargne en couple 87
S'informer, chacun à sa façon 88
Un sujet peu discuté 89
Le rôle des conseillers financiers 89

ANNEXES

Les épargnants solidaires en chiffres 92

En résumé : douze ans plus tard, ce qui a changé 98
Regards croisés sur les épargnants solidaires 100
Conclusion : de l'avant-garde à un mouvement de masse 104
Glossaire 106
Remerciements 108

Introduction

S'engager pour un monde dans lequel la finance constitue un levier majeur des grandes transitions de l'époque, en donnant la priorité à l'impact social et écologique : c'est la vision de FAIR, le collectif des acteurs de la finance à impact social. Créée en 1995 sous le nom de Finansol, devenue FAIR en 2021 après sa fusion avec l'Impact Invest Lab, l'association agit pour que chaque citoyenne et citoyen puisse contribuer à une économie plus humaine, une société plus solidaire et un monde plus juste.

Mesurer le chemin parcouru depuis dix ans

L'épargne solidaire donne corps à cette vision : **elle relie directement l'argent placé par les épargnantes et épargnants à des projets choisis pour leur utilité sociale ou écologique.** Au cours des dix dernières années, elle a changé d'échelle : son encours est passé de 8,46 milliards d'euros fin 2015 à 34 milliards fin 2025, et sa part dans l'épargne financière des Françaises et des Français de 0,19 % à 0,52 %. Cette croissance reste pourtant loin de l'objectif fixé par Finansol en 2014 : porter à au moins 1 % la part de l'épargne financière des ménages consacrée à l'investissement solidaire.

Derrière ces milliards d'euros, il y a une économie bien réelle : des entreprises, des associations et des coopératives qui créent des emplois, facilitent l'accès au logement, développent les énergies renouvelables, accompagnent les plus fragiles ou revitalisent les territoires. Face à l'urgence climatique, aux crises économiques et sociales et au besoin croissant de prendre soin des plus vulnérables, **l'épargne des Françaises et des Français a un rôle à jouer.**

Comprendre les choix et trajectoires

Dix ans de croissance n'ont pas permis d'atteindre cet objectif de 1 % : pourquoi l'épargne solidaire, malgré sa progression, reste-t-elle une part si modeste de l'épargne ? Pour apporter des éléments de réponse, FAIR a choisi de s'intéresser à celles et ceux qui ont déjà franchi le pas **de mettre une partie de leur argent au service de l'impact social et écologique : qui sont-ils et comment épargnent-ils ?** Comment ce choix s'inscrit-il dans leur mode de vie et leurs engagements ?

Cette démarche prolonge un travail engagé dès 2014. Finansol publiait alors une première étude consacrée aux épargnants solidaires, estimés entre 800 000 et un million de personnes. Elle montrait une population qui commençait déjà à dépasser le cercle des premiers militants.

Douze ans plus tard, ces constats méritaient d'être réinterrogés. La finance solidaire s'est développée, les produits et les modes de distribution ont évolué, et de nouveaux publics l'ont rejointe. Le paysage de l'épargne s'est, lui aussi, profondément transformé : la crise sanitaire, les incertitudes économiques et les usages numériques ont renouvelé les arbitrages, et les générations qui entrent aujourd'hui dans l'épargne ne disposent ni des mêmes outils, ni tout à fait des mêmes repères, que leurs aînés.

Peut-on encore parler d'un épargnant solidaire type ? Quelles pratiques et quelles trajectoires se dessinent désormais ?

À la rencontre des épargnants solidaires d'aujourd'hui

Vous découvrirez dans cette étude qui sont les épargnantes et les épargnants solidaires aujourd'hui : leurs caractéristiques sociodémographiques, leur situation patrimoniale, leurs pratiques d'épargne et d'investissement, leurs motivations et leurs freins. L'étude explore aussi la manière dont leurs choix financiers s'inscrivent dans leur quotidien : leur rapport à l'argent et au risque, leurs habitudes de consommation et leurs engagements citoyens.

Au fil des résultats, vous partirez également à la rencontre de quatre profils types : les **intransigeants,** les **tempérés,** les **sélectifs** et les **diversifiés.** Quatre façons d'être épargnant solidaire qui révèlent un enseignement central : derrière une même volonté de donner du sens à son argent, il existe des pratiques, des attentes et des trajectoires multiples.

L'enquête a été conçue et analysée par **Charlotte Janson, doctorante en sociologie à l'Université Paris-Dauphine** (PSL), que FAIR remercie chaleureusement pour avoir piloté cette recherche avec rigueur et précision. Son analyse offre une lecture nuancée des épargnants solidaires.

L'étude s'adresse à toute la chaîne de l'épargne solidaire : celles et ceux qui la conçoivent, la distribuent ou la recommandent, les structures qu'elle finance, et les pouvoirs publics qui en fixent le cadre. **Elle leur apporte une connaissance plus fine des épargnantes et des épargnants :** ce qu'ils attendent, ce qui les retient, ce qui les distingue. Toute personne qui se demande ce que finance son argent pourra aussi s'y situer, à travers les quatre profils.

En donnant à voir ce qui se joue derrière les chiffres, l'étude éclaire le choix de celles et ceux qui épargnent déjà de façon solidaire et ce qui pourrait conduire d'autres à les rejoindre demain. **Mieux connaître les épargnants solidaires, c'est se donner les moyens de faire grandir une épargne qui finance concrètement la solidarité avec les plus vulnérables et les transformations dont notre société a besoin.**

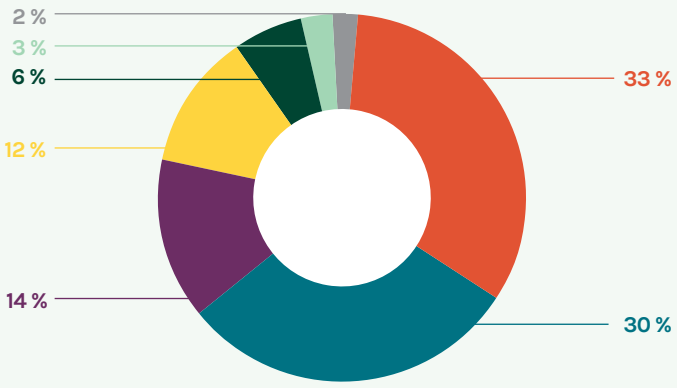
Panorama de l'épargne en France

Une épargne des Français toujours abondante

Fin 2025, le taux d'épargne des ménages français s'établit à 17,9 % du revenu disponible brut, soit trois points de plus qu'en 2015 (14,9 %)[1]. Ce niveau, parmi les plus élevés d'Europe, s'explique par la persistance d'un comportement de précaution hérité de la crise du Covid-19, mais aussi par des mécanismes fiscaux incitatifs comme ceux de l'épargne retraite ou de l'épargne salariale. **Le patrimoine financier des ménages atteint 6 590,7 milliards d'euros à la fin de 2025, en hausse de 48 % depuis 2015[2].** L'année 2025 a été marquée par une réallocation des flux d'épargne[3] : les livrets réglementés ont vu leurs flux se contracter et leur taux baisser, tandis que l'assurance-vie, en unités de compte (UC) comme en fonds euros, a connu un essor important (+33,8 Mds€ en 2025 pour les UC et +47 Mds€ pour les fonds en euros), pouvant traduire une recherche accrue de rendement. L'épargne salariale poursuit elle aussi son développement, avec des encours qui ont quasiment doublé depuis 2015 (passant de 117,5 à 229,4 Mds€)[4], portés notamment par la loi Pacte.

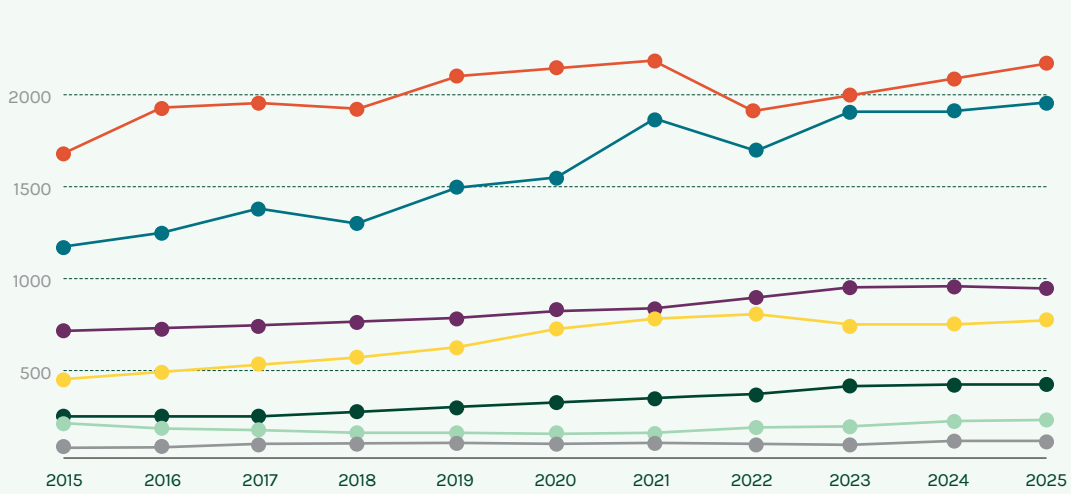
Répartition du patrimoine financier des Français par type de placement[5]

■ Assurance-vie et épargne retraite (en euros et en UC) ■ Placements en action (actions cotées et non cotées, actions détenues indirectement) ■ Épargne réglementée ■ Numéraire et dépôts à vue ■ Comptes à terme et livrets ordinaires ■ Autres placements (dont OPC monétaires et titres de créances) ■ Autre



1 - Insee, comptes nationaux trimestriels, T4 2025. 2 - Banque de France, Épargne et patrimoine financiers des ménages, données au 31 décembre 2015 et 2025. 3 - Banque de France, Rapport sur l'épargne réglementée 2025, juillet 2026. 4 - AFG, Enquête annuelle sur l'épargne salariale et retraite, 2025. 5 - Banque de France, Épargne et Patrimoine financiers des ménages, T4 2025.

Évolution des encours des principaux placements financiers des ménages (2015-2025) en milliards d'euros[6]



REPÈRES

Une épargne française en transition, entre résilience et adaptation

Les données des institutions publiques révèlent une épargne française en profonde mutation à fin 2025. Après une décennie marquée par des chocs économiques successifs, trois faits se dégagent.

• **Le taux d'épargne reste structurellement élevé à 17,9 % du revenu disponible brut,** soit près de 3 points au-dessus de son niveau de 2015. Cette persistance s'explique par un comportement de précaution durable et par des mécanismes incitatifs comme les avantages fiscaux de l'épargne retraite (Plan Épargne Retraite - PER) ou de l'épargne salariale.

• **Une réallocation des flux s'opère vers des produits offrant un meilleur équilibre entre sécurité et rendement :** les unités de compte de l'assurance-vie et les fonds en euros ont capté une part croissante de l'épargne, tandis que le Livret A et le Livret de développement durable et solidaire (LDDS) ont enregistré ensemble une légère décollecte nette en 2025 (–0,5 Md€), rompant avec plusieurs années de croissance soutenue. Le Livret A, quant à lui, a connu sa première décollecte annuelle depuis 2015[7].

• **Le patrimoine est inégalement réparti :** les 10 % des ménages les plus aisés détiennent 50 % des encours, tandis que les 50 % les plus modestes n'en possèdent que 7,2 %.

6 - Banque de France, Épargne et patrimoine financiers des ménages, T4 2015 à T4 2025.
7 - Banque de France, Rapport sur l'épargne réglementée 2025, juillet 2026.

Un patrimoine inégalement réparti

La répartition du patrimoine reste très inégale et évolue peu au fil des années. Début 2024, **les 10 % des ménages les mieux dotés détiennent 48 % du patrimoine brut** (c'est-à-dire l'ensemble de leurs biens avant déduction des dettes), une part quasi identique à celle de 2015 (47,8 %). La moitié la moins dotée en détient 7,2 %, contre 7,8 % en 2015. **La concentration est plus marquée pour le patrimoine financier :** les 10 % les mieux dotés en détiennent 64 %, la moitié la moins dotée environ 4 %. Presque tous les ménages possèdent du patrimoine financier, mais pour des montants très inégaux : parmi les détenteurs, la moitié possèdent moins de 21 700 euros et 10 % plus de 183 900 euros, pour une moyenne de 82 900 euros.

Répartition du patrimoine brut entre les ménages[1]

POSITION DES MÉNAGES DANS LA DISTRIBUTION	2015	2018	2021	2024
Les 50 % les mieux dotés	92,2 %	92,1 %	92,5 %	92,8 %
Les 40 % les mieux dotés	85,5 %	85,2 %	85,8 %	86,3 %
Les 30 % les mieux dotés	76,7 %	76,1 %	76,8 %	77,6 %
Les 20 % les mieux dotés	65,1 %	63,9 %	64,7 %	65,6 %
Les 10 % les mieux dotés	47,8 %	46,4 %	47,1 %	47,9 %
Les 5 % les mieux dotés	34,3 %	33,1 %	33,5 %	34,2 %
Les 1 % les mieux dotés	15,9 %	15,2 %	15,4 %	15,4 %

Lecture : début 2024, les 10 % des ménages les mieux dotés en patrimoine brut détiennent 47,9 % de la masse totale du patrimoine brut.

La détention des produits d'épargne varie aussi selon la catégorie socioprofessionnelle. Début 2024, les cadres se situent au-dessus de la moyenne pour tous les produits, avec des écarts marqués sur l'épargne salariale (43,8 % contre 15,6 %) et l'épargne retraite (40,6 % contre 19,1 %), alors que les livrets sont détenus de façon beaucoup plus homogène. Employés et ouvriers se situent en général sous la moyenne. Enfin, les retraités ne forment pas un groupe homogène : les anciens cadres et professions libérales ont le taux d'assurance-vie le plus élevé de toutes les catégories (67,6 %), tandis que les anciens employés et ouvriers détiennent plus rarement des valeurs mobilières (9,4 %) et de l'épargne retraite (6,3 %). Après la retraite, l'ancienne profession reste ainsi associée à des écarts marqués.

1 - Insee, enquêtes Histoire de vie et Patrimoine, 2014-2015 à 2023-2024.

Taux de détention des principaux produits d'épargne en fonction de la catégorie socio-professionnelle de la personne de référence du ménage[2]

	PATRIMOINE FINANCIER						
	LIVRETS D'ÉPARGNE	ASSU-RANCE-VIE	ÉPARGNE LOGEMENT	ÉPARGNE RETRAITE	VALEURS MOBILIÈRES	ÉPARGNE SALARIALE	AUTRES PRODUITS FINANCIERS[3]
Agriculteur	97,5 %	56,2 %	47,2 %	44,8 %	28,6 %	6,8 %	40,2 %
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	84,8 %	41,8 %	28,0 %	31,2 %	26,3 %	15,5 %	17,9 %
Profession libérale	92,3 %	55,1 %	38,5 %	58,1 %	42,6 %	10,8 %	20,6 %
Cadre	95,2 %	50,2 %	41,6 %	40,6 %	31,7 %	43,8 %	5,2 %
Profession intermédiaire	93,3 %	39,7 %	32,6 %	23,2 %	15,9 %	23,6 %	3,8 %
Employé	86,5 %	31,3 %	20 %	13,1 %	11,2 %	11,7 %	1,4 %
Ouvrier	83,6 %	31,7 %	20,4 %	11,1 %	8,0 %	15,9 %	1,3 %
Retraité ancien agriculteur, artisan, commer-çant, chef d'entreprise	81,7 %	54,8 %	26,0 %	16,2 %	21,7 %	1,3 %	4,9 %
Retraité ancien cadre ou profession libérale	91,6 %	67,6 %	34,0 %	28,2 %	36,9 %	10,0 %	5,2 %
Retraité ancien autre salarié	84,3 %	43,6 %	24,1 %	8,5 %	12,6 %	4,1 %	0,7 %
Retraité ancien employé et ouvrier	81,3 %	38,5 %	21,2 %	6,3 %	9,4 %	2,4 %	0,6 %
Autre inactif n'ayant jamais travaillé	68,5 %	21,8 %	7 %	2,9 %	2,9 %	2,2 %	0,8 %
Ensemble des ménages	86,9 %	41,7 %	27,0 %	19,1 %	17,4 %	15,6 %	3,6 %

2 - Insee, enquête Histoire de vie et Patrimoine, 2023-2024.
3 - Bon d'épargne, de caisse ou du Trésor, compte à terme, compte courant d'associés, livret d'épargne entreprise.

Panorama de l'épargne solidaire

De l'engagement militant à la reconnaissance institutionnelle

1970-1980

Les racines

Les racines de la finance solidaire remontent aux années 1970-1980, lorsque **des mouvements sociaux, religieux et coopératifs cherchent à créer des alternatives aux circuits financiers traditionnels**. En 1980, Herrikoa, la première société de capital-risque régional et solidaire, voit le jour au Pays basque, tandis que les premiers Clubs Cigales (Clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne solidaire) permettent à des groupes d'épargnants de financer collectivement des projets locaux. En 1983, le Fonds Faim et Développement, créé par le Crédit Coopératif, devient **le premier produit de partage solidaire en France**, posant les bases de l'épargne de partage, l'un des deux piliers de la finance solidaire aux côtés de l'investissement solidaire.

L'ASSOCIATION FINANSOL A ÉTÉ CRÉÉE À L'INITIATIVE DE 12 MEMBRES FONDATEURS :

Adie, Autonomie et Solidarité, Caisse des Dépôts, Caisses d'Epargne, CCFD-Terre Solidaire, Crédit Coopératif, Crédit Mutuel, Fédération des Cigales, France Active, Garrigue, Habitat et Humanisme et La Nef.

1990-2000

Structuration du secteur et innovation

Les années 1990 marquent la structuration du secteur avec **la création de l'association Finansol en 1995** qui a pour mission de fédérer les acteurs de la finance solidaire et d'en démocratiser l'accès. **En 1997, Finansol lance le premier label dédié à l'épargne solidaire**, offrant aux épargnants un repère de confiance pour identifier les produits respectant des critères de transparence et de solidarité : sept produits sont labellisés dès sa création. En 1994 naît aussi le Fonds commun de placement (FCP) Insertion Emplois de la Caisse des Dépôts et Consignations, **premier fonds dit « 90/10 »**, qui impose d'investir entre 5 et 10 % des actifs dans des entreprises solidaires agréées par l'État. En 2001, la loi Fabius sur l'épargne salariale introduit l'agrément « Entreprise solidaire », ancêtre de l'agrément Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale (ESUS), puis, en 2003, les PERCO (Plan d'Épargne pour la Retraite Collectif) se voient imposer la présence d'un fonds solidaire dans leur offre.

Née dans les années 1970-1980 de mouvements citoyens, religieux et coopératifs en quête d'alternatives aux circuits financiers classiques, la finance solidaire s'est progressivement structurée pour devenir, cinquante ans plus tard, un secteur reconnu par le régulateur. Entre les premiers clubs d'épargnants solidaires et la création de FAIR en 2021, ce parcours illustre une bascule progressive de l'engagement militant vers l'institutionnalisation.

2010-2019

Développement et irruption de l'impact

Les années 2010 s'accompagnent d'une accélération sans précédent pour la finance solidaire, portée par les Fonds Communs de Placement d'Entreprise (FCPE) solidaires, devenus obligatoires dans les plans d'épargne entreprise à partir de 2010 grâce à la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008. **L'épargne salariale devient alors le principal moteur de croissance du secteur**, avec plus d'un million de produits solidaires souscrits dès 2012. La loi relative à l'économie sociale et solidaire (ESS), adoptée en 2014, consacre officiellement la finance solidaire et **renforce l'agrément ESUS**.
La notion d'investissement à impact émerge par ailleurs à cette période : née aux États-Unis, elle recouvre tout investissement recherchant explicitement et simultanément rentabilité économique et création d'un impact social et environnemental positif et mesurable.
Les années 2016-2020 sont marquées par **une diversification des produits et une reconnaissance croissante**.
La loi Pacte de 2019 renforce l'intégration de la finance solidaire dans l'épargne longue, comme les PER et l'assurance-vie.

2020-2025

Institutionnalisation et internationalisation

En 2021, la fusion de Finansol et de l'Impact Invest Lab donne naissance à FAIR, qui fédère désormais une grande partie des acteurs de la finance solidaire et à impact social. **La crise du Covid-19 accélère la demande pour la finance solidaire, avec une hausse de 20 % des encours en 2021**.
FAIR renforce aussi son plaidoyer à l'échelle européenne, notamment sur le règlement SFDR (pour *Sustainable Finance Disclosure Regulation*) relatif à la transparence en matière de durabilité et sur la reconnaissance de la finance à impact. En 2024, le label Finansol intègre de nouveaux critères d'exclusion sectoriels et normatifs et obtient une reconnaissance réglementaire dans les textes relatifs à l'épargne salariale, à l'épargne retraite et à l'assurance-vie.
Malgré ces avancées, la finance solidaire reste une part modeste de l'épargne des Français (autour de 0,5 % fin 2025), même si les encours, proches de 35 milliards d'euros, ont quadruplé en dix ans.

Un cadre juridique construit pas à pas

La finance solidaire, spécificité française, ne dispose pas d'une définition légale unique. **Elle s'appuie sur un cadre construit progressivement depuis une trentaine d'années,** notamment grâce au travail de plaidoyer de l'association Finansol, devenue FAIR. Seuls les fonds solidaires bénéficient d'une définition juridique précise : ils doivent investir entre 5 et 15 %[1] de leurs actifs dans des entreprises agréées ESUS. La loi impose leur présence dans l'épargne salariale depuis 2008, ainsi qu'une unité de compte solidaire dans les contrats d'assurance-vie multisupport depuis 2020. Les particuliers qui investissent directement dans une ESUS bénéficient par ailleurs d'une réduction d'impôt sur le revenu. Les autres produits d'épargne solidaire, comme les livrets de partage, ainsi que le terme générique d'épargne ou de finance solidaire, ne disposent en revanche d'aucune définition officielle : FAIR, qui réunit l'ensemble des acteurs du secteur, en propose des définitions de référence.

REPÈRES

Définition des fonds solidaires

L'Article L. 214-164 du Code Monétaire et Financier définit les Fonds Communs de Placement d'Entreprise (FCPE) et précise qu'ils peuvent investir entre 5 % et 15 % de leurs actifs dans des entreprises agréées ESUS.

Obligation de proposer un fonds solidaire dans l'épargne salariale et agrément ESUS

L'Article L. 3332-17 du Code du Travail impose aux entreprises de proposer **au moins un fonds solidaire dans les Plans d'Épargne Entreprise** (PEE) ou les Plans d'Épargne Interentreprises (PEI). Cette obligation a été introduite par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) du 4 août 2008 (Article 163).

L'Article L. 3332-17-1 du Code du Travail définit les Entreprises Solidaires d'Utilité Sociale (ESUS), qui constituent le principal support des investissements solidaires. Ces entreprises doivent répondre à des critères également définis dans cet article.

Obligation de proposer au moins une Unité de Compte solidaire dans les contrats d'assurance-vie multisupport

L'Article L. 131-1-2 du Code des Assurances (introduit par la Loi Pacte du 22 mai 2019, Article 72) : depuis le 1er janvier 2020, les contrats d'assurance-vie multisupports doivent inclure au moins une UC labellisée ISR (Investissement Socialement Responsable), Greenfin (label d'État dédié à la finance verte) ou solidaire. Depuis le 1er janvier 2022, les nouveaux contrats doivent proposer au moins une UC de chaque catégorie (ISR, verte, solidaire). Une UC solidaire est définie par ce même article comme un fonds dont 5 à 15 % de l'encours est composé de titres émis par des ESUS ou des structures équivalentes.

Réduction d'impôt au titre de l'investissement direct dans les ESUS

L'Article 199 terdecies-0 A du Code Général des impôts accorde une réduction d'impôt sur le revenu de 18 % (25 % pour les années 2026 et 2027) pour les particuliers investissant directement dans les ESUS définies par le Code du Travail.

1 - Depuis le 1er janvier 2025, la loi Attractivité relève de 10 % à 15 % le plafond de la part solidaire des fonds dits « 90/10 », qui peuvent ainsi devenir des fonds « 85/15 ».

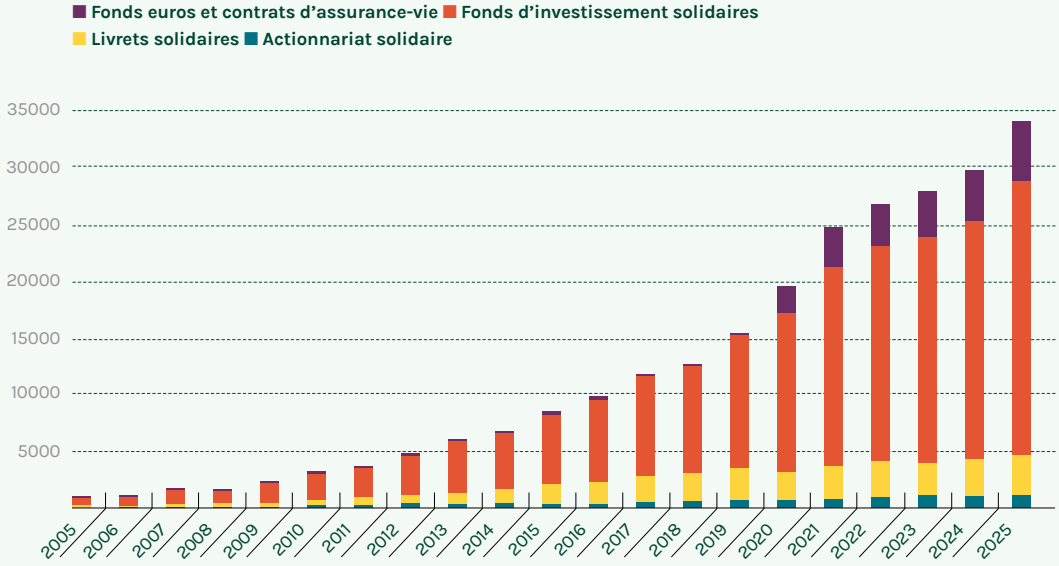
L'épargne solidaire en chiffres

En 2025, les encours d'épargne solidaire s'élèvent à 34 milliards d'euros, soit environ 0,52 %[2] de l'épargne financière des Français. **Ce montant a été multiplié par 4 au cours des dix dernières années,** une dynamique particulièrement appuyée sur les cinq derniers exercices. Pour être complet, il faudrait y ajouter les **165 milliards d'euros du LDDS,** qui constitue par construction un produit d'épargne solidaire : une partie de ses intérêts ou de son capital peut être versée à une association, et une part de ses encours (5 % au minimum, 16 % en moyenne[3]) est fléchée vers l'ESS.

L'épargne solidaire se répartit entre trois canaux : 18 milliards d'euros (54 %) relèvent de l'épargne salariale solidaire, notamment *via* des FCPE solidaires ; 14,2 milliards d'euros (42 %) sont déposés sur des produits distribués par les banques et les assureurs, livrets de partage et assurance-vie notamment ; 1,3 milliard d'euros (4 %) est investi directement par des particuliers au capital d'entreprises solidaires, agréées ESUS pour la plupart.

Une partie de cette épargne est investie dans des titres cotés ou des supports liquides, en attente d'investissement ou pour préserver la sécurité des placements : **l'actif réellement investi dans des projets ou entreprises à finalité sociale et écologique s'élève à 5,1 milliards d'euros.** Le montant annuel net des financements solidaires atteint 848 millions d'euros en 2025, stable par rapport à 2024, réparti entre le domaine social (67 %), la transition écologique (25 %) et la solidarité internationale (5 %)[4].

Évolution de l'épargne solidaire par produits (2005-2025), en M€



2 - FAIR et La Croix, Baromètre de la finance solidaire, juin 2026 d'après les données de l'Observatoire de la finance à impact social de FAIR. 3 - Banque de France, Rapport sur l'épargne réglementée 2025, juillet 2026. 4 - FAIR et La Croix, Baromètre de la finance solidaire, juin 2026 d'après les données de l'Observatoire de la finance à impact social de FAIR.

Le label Finansol, 30 ans d'expertise au service de la finance à impact social

Le label Finansol a été créé en 1997 pour distinguer les produits d'épargne solidaire. Le Comité du label, organe indépendant dont les membres sont bénévoles, examine les nouvelles candidatures et contrôle chaque année le respect des critères du label Finansol. Il est composé d'experts issus des secteurs associatif, financier, de l'investissement à impact, de l'entrepreneuriat social et du monde des médias.

Qu'est-ce qui peut être labellisé ?

Le label Finansol peut être attribué à plusieurs types de produits financiers :
- **Produit bancaire :** livret, compte à terme, compte courant, etc.
- **Contrat d'assurance-vie**
- **Organisme de Placement Collectif (OPC)**
- **Titre de dettes :** obligation, bon de trésorerie, etc.
- **Titre d'entreprise solidaire à impact social et environnemental :** part de capital, part sociale, titre participatif, etc.

Le label Finansol est attribué à des produits et non à une association, une entreprise ou un établissement financier dans son ensemble.

Les critères du label Finansol

Un règlement du label s'applique à tous les produits labellisés Finansol. Tout d'abord, le produit d'épargne doit respecter un socle **d'impact social** à travers l'un de ces deux mécanismes :
- **Mécanisme de financement :** tout ou partie de l'épargne est affecté au financement d'activités à impact social.
- **Mécanisme de partage :** au moins 25 % des revenus de l'épargne ou de la performance du produit sont versés de façon régulière par l'épargnant sous forme de don à des organismes exerçant une activité à impact social.

Par ailleurs, il doit proposer une cohérence globale en remplissant plusieurs critères :
- **Transparence :** l'établissement s'engage à informer clairement l'épargnant, avant et après souscription, sur l'impact social et environnemental, le rendement et les aspects réglementaires (risques, etc.).
- **Gestion durable :** hors actifs à impact, la gestion du produit doit suivre une approche de finance durable (critères ESG ou de l'ISR), respecter le référentiel d'exclusions du label Finansol et limiter l'usage de produits dérivés.
- **Distribution :** le produit doit être activement développé et promu par l'établissement, avec des frais de gestion raisonnables.
- **Répondre aux critères de l'investissement à impact :** intentionnalité (viser un impact social et environnemental mesurable, dans les choix comme dans l'accompagnement), additionnalité (l'action accroît l'impact net du projet financé) et mesure (objectifs, suivi des résultats, évaluation continue).

Chiffres clés

→ **En 2026, près de 200 produits sont labellisés Finansol.**

Note méthodologique

Pour comprendre l'épargne solidaire, il faut regarder au-delà des produits. Cette étude choisit de partir de celles et ceux qui épargnent, de leurs pratiques et de leurs arbitrages, pour saisir plus finement leur démarche dans toute leur diversité.

Une enquête pensée à l'échelle de l'épargnant

Deux constats ont conduit à revoir la méthodologie employée en 2014. D'une part, le cadre légal a changé : le règlement européen sur la protection des données (RGPD), entré en application en 2018, a rendu impossible le partage de fichiers de données entre organisations sur lequel reposait la précédente étude. D'autre part, l'étude de 2014 raisonnait produit par produit, ce qui permettait de décrire les profils associés à chaque type d'épargne, mais empêchait de voir **comment un même épargnant compose, à titre individuel, entre plusieurs produits.**

Restait à définir ce public. La plupart des études existantes distinguent deux familles d'épargnants : les épargnants solidaires, qui détiennent des produits investis dans des entreprises solidaires (épargne de partage, fonds solidaires dits « 85/15 », parts sociales ou actions souscrites en direct, etc.) et les épargnants responsables, qui détiennent des fonds appliquant des critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance), labellisés ou non. Cette distinction reste pourtant restrictive : de nombreux épargnants ignorent que leurs produits relèvent de l'une ou l'autre de ces catégories, et certains fonds cumulent plusieurs labels, à la fois solidaires et responsables.

Le questionnaire diffusé s'adressait ainsi aux « épargnants solidaires et responsables » : **les personnes qui font reposer, au moins en partie, leurs choix de produits d'épargne et d'investissement sur des critères extra-financiers.** Par souci de lisibilité, cette étude retient le terme unique d'**épargnants solidaires.** Un questionnaire a ainsi été diffusé d'avril à septembre 2025 par FAIR et une quarantaine d'organisations partenaires, permettant la collecte de **5 416 réponses.**

Un partenariat de recherche

Charlotte Janson, doctorante en sociologie à l'Université Paris-Dauphine (PSL) et dont la thèse porte sur les épargnants durables, a conçu et analysé cette enquête en partenariat avec FAIR. Elle a piloté l'élaboration du questionnaire, l'analyse statistique des résultats et la construction de la typologie des profils présentée dans cette étude. Elle a également présenté sa méthodologie et son questionnaire au Conseil scientifique de FAIR. Ce partenariat de recherche a permis d'**allier production de données originales et exigence scientifique tout au long de l'étude.**

Un questionnaire construit avec les adhérents de FAIR

Le questionnaire « Épargnants solidaires et responsables », construit avec des adhérents de FAIR, se compose de six rubriques.

- **Profil sociodémographique**
- **Situation patrimoniale :** composition du foyer, niveau de revenus et de patrimoine
- **Situation bancaire et épargne :** banques utilisées, produits d'épargne détenus, critères de choix, connaissances financières
- **Produits d'épargne durable :** part de l'épargne concernée, thématiques privilégiées, rapport au risque et à la rentabilité
- **Gestion de l'argent dans le couple :** répartition et gestion de l'épargne au sein du foyer
- **Opinions, mode de vie et engagements :** activités associatives, habitudes de vie



Charlotte Janson, doctorante en sociologie à l'Université Paris-Dauphine (PSL)

Pourquoi avoir choisi les épargnants solidaires comme sujet de thèse ?

Préoccupée par l'avenir de notre planète et de ses habitants, j'ai pris conscience du potentiel à la fois destructeur et transformateur de la finance. Alors que nous sommes de plus en plus interpellés sur nos choix de consommation, il m'a semblé important d'interroger le rôle que nous pouvons jouer avec notre épargne.

Quelle méthodologie avez-vous retenue pour cette étude, et pourquoi ce choix ?

J'ai choisi d'interroger, par questionnaire, des individus engagés en matière d'épargne durable afin de mieux connaître cette population, souvent considérée à tort comme homogène. Le but est de voir se dégager des logiques d'épargne, qui ne sont pas purement financières et qui s'insèrent dans des trajectoires sociales. Ces logiques montrent différents rapports à l'engagement, à l'argent, ou encore à la consommation.

Si un professionnel de l'épargne solidaire ne devait retenir qu'un seul résultat de cette étude, lequel lui conseilleriez-vous ?

L'étude montre que l'adoption de pratiques d'épargne durable ne dépend pas uniquement du niveau de patrimoine ou de l'éducation financière. Au sein d'un échantillon pourtant globalement très doté en capitaux économiques et culturels, certains des épargnants les moins dotés et les moins familiers des questions financières figurent parmi les plus engagés dans leurs choix d'épargne. À l'inverse, les épargnants les plus dotés et les plus compétents, tant en finance qu'en matière de durabilité, ne sont pas nécessairement les plus engagés et recherchent une épargne durable mais aussi rentable financièrement.

© Baptiste Arnaud

Une diffusion large du questionnaire, portée par quelques grands relais

Pour obtenir un échantillon aussi diversifié que possible en termes de produits détenus, de qualification solidaire ou responsable et de profils sociodémographiques, le questionnaire a circulé par de nombreux canaux : adhérents de FAIR (banques, assurances, entreprises sociales et plateformes de financement participatif), associations bénéficiant de l'épargne de partage, structures de l'économie sociale et solidaire, réseaux sociaux et newsletters spécialisées.

Malgré cette diversité, la collecte reste concentrée : 77 % des réponses proviennent de seulement six organisations partenaires, du fait des écarts de taille entre leurs bases d'épargnants respectives. Deux organisations partenaires majeures ont par ailleurs diffusé une version allégée du questionnaire, sans certaines rubriques jugées sensibles. Trois bases de données distinctes en résultent, partageant cinq des six rubriques.

Le questionnaire n'a pas circulé au sein d'entreprises, ce qui limite la représentation de l'épargne salariale : 23,5 % des répondants analysés dans cette étude en détiennent, mais aucun canal ne visait spécifiquement ce public. Une association de salariés actionnaires a été sollicitée, avec un succès limité.

Comprendre les limites de l'échantillon

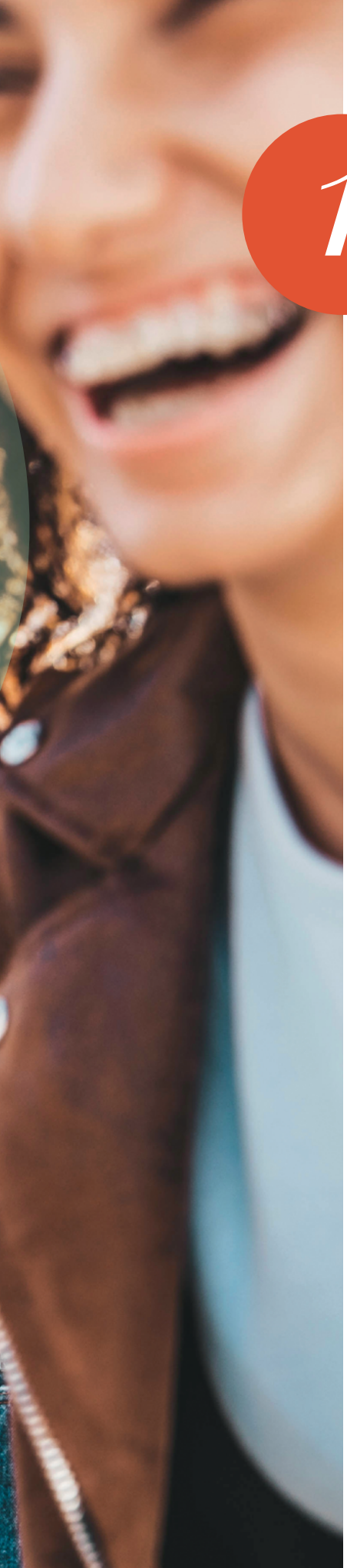
La méthodologie retenue ne permet pas de décrire, de façon représentative, la population des épargnants solidaires : ses contours sociodémographiques et l'ensemble des produits qu'elle détient restent mal connus, et l'échantillon comporte d'importants biais de passation, avec une sur-représentation de certains canaux et un taux de réponse inégal selon les profils de répondants. L'objectif n'est donc pas de quantifier cette population, mais de **caractériser les différents profils qui la composent,** un travail développé dans la partie 2 de cette étude.

Parmi les 5 416 répondants, le degré d'implication dans l'épargne durable était très variable, certains n'ayant conscience d'aucune démarche de ce type. Les répondants estimant ne pas détenir d'épargne durable ou ne sachant pas se prononcer (20,7 %) ont donc été écartés de l'analyse : **l'étude porte sur les personnes ayant réellement fait le choix, conscient, d'une épargne durable**, condition nécessaire pour comprendre leur démarche.

Chiffres clés

- **Un partenariat de recherche avec l'Université Paris-Dauphine (PSL)**
- **Un questionnaire diffusé par une quarantaine d'organisations partenaires d'avril à septembre 2025**
- **5 416 réponses recueillies, dont 79,3 % affirment avoir une démarche consciente d'épargne durable**
- **4 296 réponses analysées**





1

Les épargnants solidaires, un public à part

En donnant directement la parole aux personnes qui déclarent intégrer des critères sociaux ou environnementaux dans leurs décisions d'épargne, cette enquête apporte un éclairage inédit sur le profil des épargnants solidaires. Elle porte sur les réponses de 4 296 personnes, soit 79,3 % de l'échantillon interrogé. Cette partie retrace leurs caractéristiques sociodémographiques, examine la place qu'ils accordent à la durabilité face à d'autres critères de choix puis détaille les pratiques d'épargne concrètes dans lesquelles ces convictions se traduisent : choix de banque, de supports d'épargne ou d'investissement, etc. Mis en regard de l'ensemble de la population, il en ressort un public qui, sur bien des points, tranche avec la moyenne des Français.



Qui sont les épargnants solidaires ?

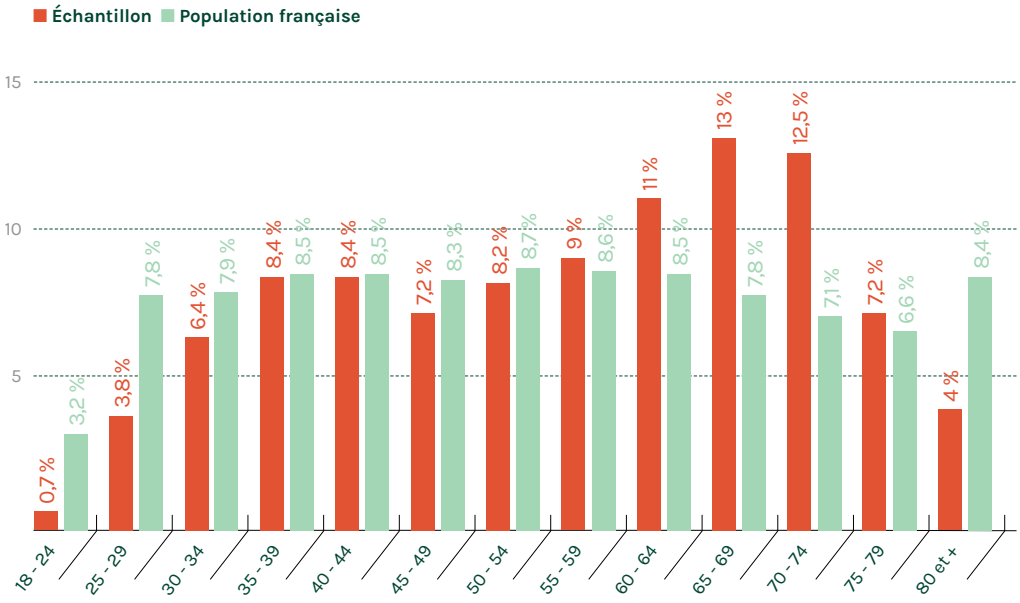
Qui sont les personnes qui choisissent d'orienter une partie de leur épargne vers des placements durables ? Ce chapitre brosse leur portrait sociodémographique : âge, genre, niveau de diplôme, catégorie socioprofessionnelle, niveau de vie, patrimoine et lieu de résidence. Ces éléments dessinent le profil d'un public différent, à plusieurs égards, de la moyenne des Français. Malgré les biais inhérents au mode de diffusion de l'enquête[1], ces résultats constituent un point de départ utile pour réfléchir aux conditions d'un élargissement de ces pratiques.

Des épargnants majoritairement âgés de plus de 50 ans

L'âge des épargnants solidaires s'écarte sensiblement de celui de la population française[2]. Les moins de 35 ans y sont relativement peu représentés, tandis que les 65-74 ans en constituent le principal groupe, avec un poids près de deux fois supérieur à celui qu'ils occupent dans l'ensemble de la population. **Au total, près des deux tiers des répondants ont plus de 50 ans**. Cette avancée en âge n'a rien d'étonnant : chez les épargnants, le patrimoine financier croît avec les années avant de se stabiliser vers 70 ans.

1 - Le questionnaire de l'enquête a été largement relayé par les réseaux de la finance solidaire et de l'investissement responsable. 2 - La comparaison avec la population française reste pertinente dans la mesure où 98,2 % des ménages en France détiennent un patrimoine financier. La structure par âge observée reflète également les caractéristiques des enquêtes par questionnaire, auxquelles les personnes retraitées répondent généralement davantage.

Répartition des épargnants solidaires et de la population française par tranche d'âge





France Mayer, Direction des relations avec les épargnants et de leur protection à l'Autorité des marchés financiers (AMF)

Ce profil d'épargnants solidaires (plus âgés, plus diplômés, plus aisés que la moyenne) recoupe-t-il vos propres constats sur les investisseurs responsables ?

Dans l'enquête AMF[3], nous mesurons la détention de placements responsables ou durables, ce qui ne se superpose pas complètement avec la définition des placements solidaires de cette étude. Le profil type des détenteurs de placements responsables ou durables est assez proche de celui des épargnants solidaires. Ce sont également plus souvent des hommes, CSP+ et disposant de revenus et d'un patrimoine financier plus élevés que la moyenne des Français. En revanche, les profils ne coïncident pas concernant l'âge. Les détenteurs de placements responsables ou durables sont plus jeunes en moyenne que la population française, avec 30 % de moins de 35 ans.

Vos enquêtes montrent-elles une évolution de ce profil dans le temps, notamment chez les plus jeunes générations ?

L'AMF a mené trois enquêtes en 2021, 2023 et 2025, et nous n'avons pas observé d'évolution notable du profil des détenteurs de placements responsables. De manière générale, les attitudes vis-à-vis des placements responsables n'ont pas changé, malgré un léger tassement de l'intérêt porté en 2025. Le taux de détention est également resté stable.

Sur le volet pédagogie et transparence de l'information, quels leviers vous semblent prioritaires pour élargir l'accès à ces produits ?

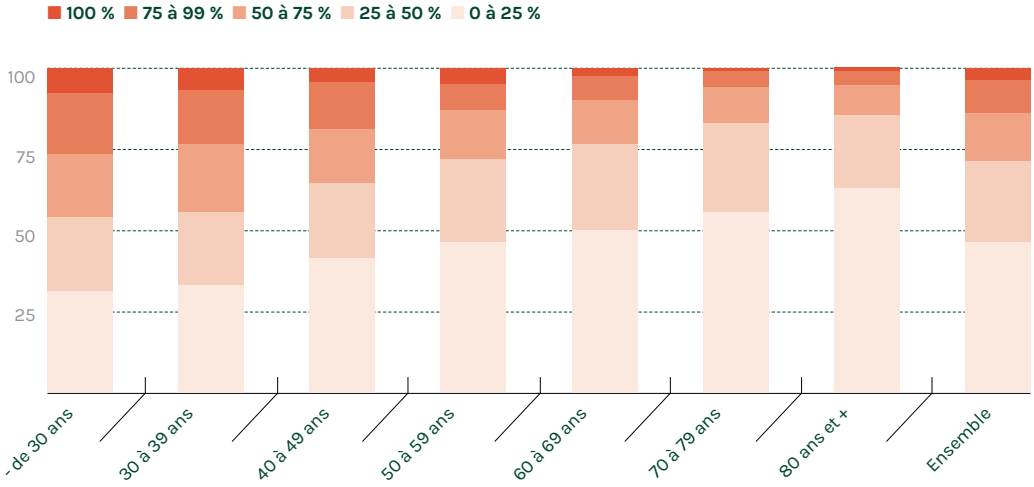
Les épargnants sont en demande de davantage d'informations sur les placements responsables. Un certain doute s'exprime sur leur dimension durable et sur leur impact réel. Un levier important serait donc de rendre les produits plus « lisibles » et ainsi de donner plus d'assurance sur le caractère durable. Enfin, le principal levier pour le plus grand nombre des épargnants est celui du conseil professionnel. Les épargnants sont en demande d'accompagnement et attendent beaucoup des conseillers en la matière.

3 - OpinionWay pour l'AMF, « Les Français et les placements responsables », septembre 2025.

Une durabilité plus marquée chez les plus jeunes

Les comportements des épargnants solidaires de l'échantillon diffèrent d'une tranche d'âge à une autre, notamment en matière de durabilité : plus les répondants sont âgés, plus ils estiment que la durabilité ne concerne qu'une faible partie de leur patrimoine financier. À l'inverse, les moins de 50 ans, bien que moins nombreux dans l'échantillon, déclarent orienter une part plus importante de leur épargne vers des produits durables.

Part de leur épargne que les répondants estiment durable



Une pratique masculine

L'échantillon interrogé compte **davantage d'hommes que de femmes, quelle que soit la tranche d'âge :** l'écart est le plus resserré entre 30 et 39 ans (53,9 % d'hommes) et le plus marqué après 80 ans (62 %). Ce constat rejoint celui des enquêtes sur les placements responsables (60 % d'hommes parmi les détenteurs de placements durables[1]), même si les enquêtes ne relèvent pas de différence notable selon le genre sur l'épargne solidaire spécifiquement[2].

La répartition change toutefois selon le réseau de collecte des données de cette étude : les femmes sont majoritaires parmi les répondants aux questionnaires transmis *via* les réseaux bancaires et assureurs (entre 50 % et 60 % selon les établissements). Un écho à l'étude Finansol de 2014[3], où l'épargne solidaire bancaire était déjà la seule famille de produits où les femmes étaient majoritaires (54,3 %).

1 - OpinionWay pour l'AMF, « Les Français et les placements responsables », septembre 2025.
2 - OpinionWay pour France Active et FAIR, « Les Français et l'épargne solidaire », octobre 2025.
3 - Finansol, Les épargnants solidaires, 2014.

Une répartition géographique contrastée

Les répondants sont présents sur l'ensemble du territoire métropolitain, mais leur répartition diffère sensiblement de celle de la population française. **Certaines régions apparaissent surreprésentées, notamment l'Auvergne-Rhône-Alpes, les Pays de la Loire et, dans une moindre mesure, la Bretagne,** tandis que les Hauts-de-France, le Grand Est, la Provence-Alpes-Côte d'Azur ou encore les Outre-mer comptent relativement moins de répondants.

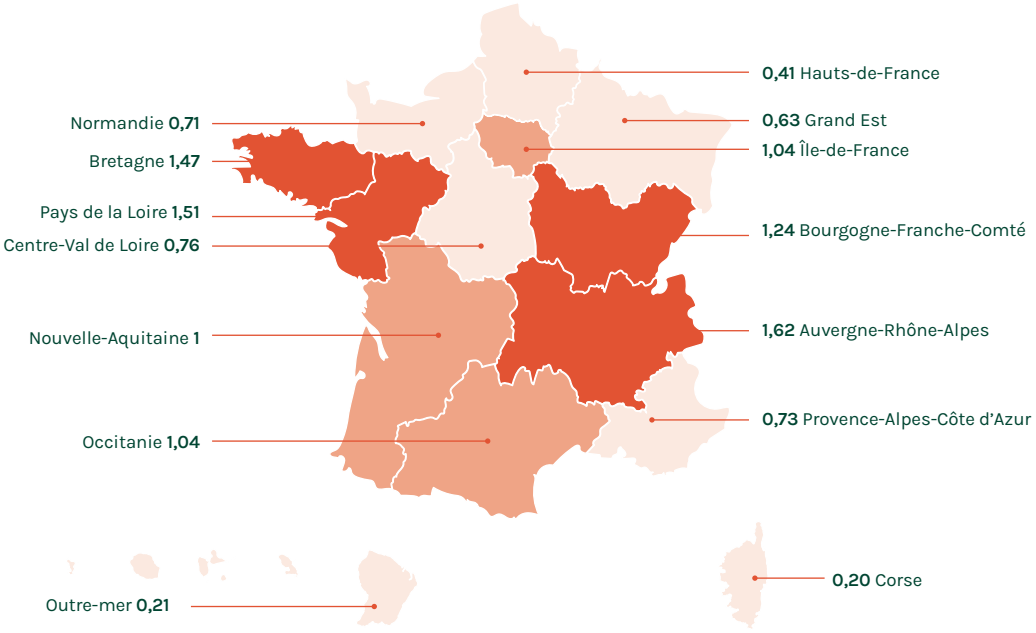
Ces écarts reflètent en partie les modalités de diffusion du questionnaire, mais aussi l'ancrage historique de la finance solidaire dans certains territoires. L'Auvergne-Rhône-Alpes en constitue l'exemple le plus emblématique. Avec près de 20 % des répondants, contre 12 % de la population française, la région concentre depuis plusieurs décennies de nombreux acteurs pionniers de la finance solidaire, parmi lesquels Habitat & Humanisme, Terre de Liens ou encore plusieurs établissements bancaires et réseaux associatifs particulièrement investis sur ces enjeux.

Le constat n'est pas nouveau : l'étude *Les épargnants solidaires*, publiée par Finansol en 2014, mettait déjà en évidence le poids singulier de cette région. Plus de dix ans plus tard, les résultats suggèrent que **ces dynamiques territoriales demeurent fortes et continuent de structurer, au moins en partie, le profil des épargnants solidaires.**

Des régions plus ou moins représentées[4]

Ratio entre la part de chaque région dans l'échantillon et sa part dans la population française[5]

> 1 = surreprésentation **1 = représentation conforme au poids démographique** **< 1 = sous-représentation**

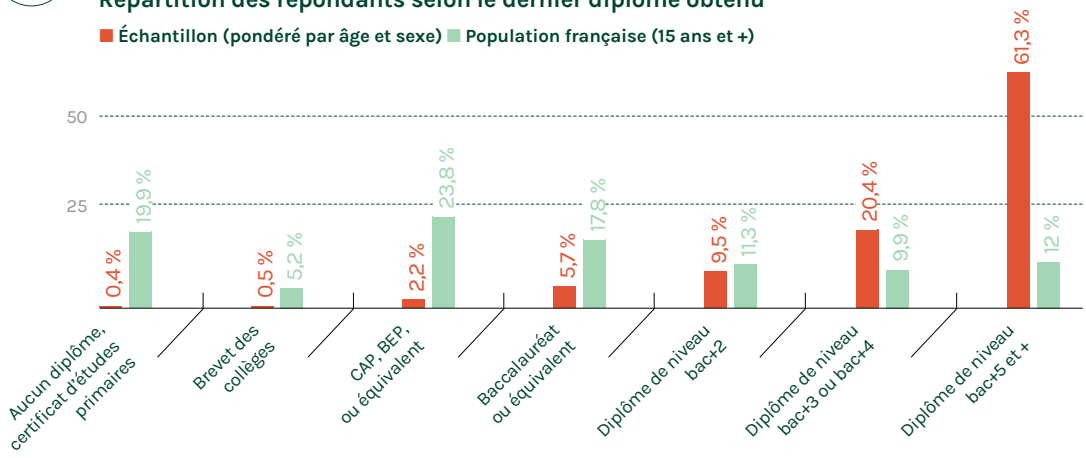


4 - Pour faciliter le calcul, nous n'avons pas pris en compte les 1,4 % de répondants qui résident à l'étranger.
5 - Voir les données de l'Insee et de l'Ined.

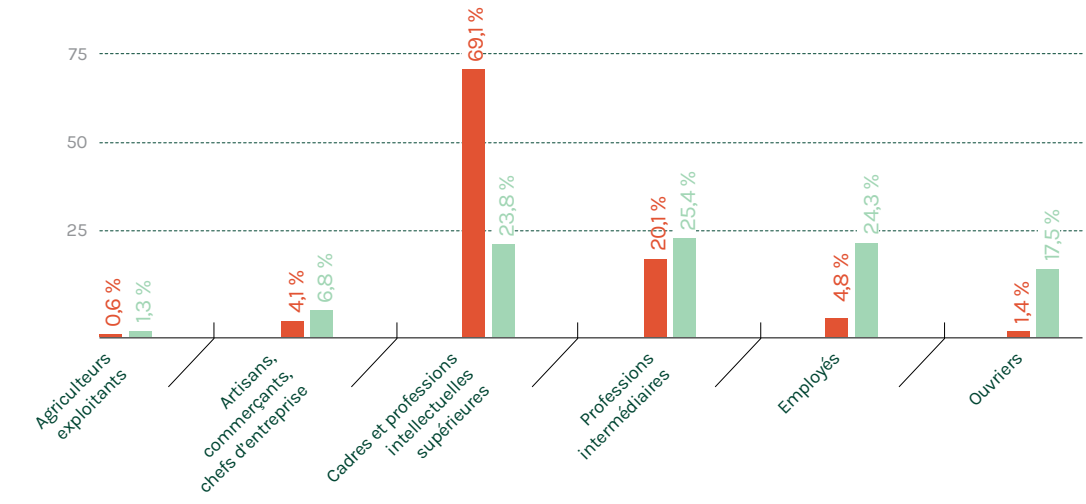
Des épargnants diplômés, aux catégories sociales supérieures

L'épargne solidaire demeure aujourd'hui principalement portée par des publics disposant d'un important capital scolaire et d'une position socioprofessionnelle élevée. Ceci ne s'explique pas uniquement par la structure de l'échantillon, plus âgé et plus masculin : elle demeure largement visible après prise en compte de ces caractéristiques[1]. Ainsi, **les répondants sont plus souvent diplômés de l'enseignement supérieur que l'ensemble des Français. Ils appartiennent aussi davantage aux catégories socioprofessionnelles supérieures (CSP),** avec près de 70 % de cadres et professions intellectuelles supérieures. Un résultat qui rejoint celui de l'étude OpinionWay pour l'AMF[2] selon laquelle 45 % des investisseurs responsables se déclarent CSP+.

Répartition des répondants selon le dernier diplôme obtenu



Répartition des répondants selon la catégorie socioprofessionnelle[3]

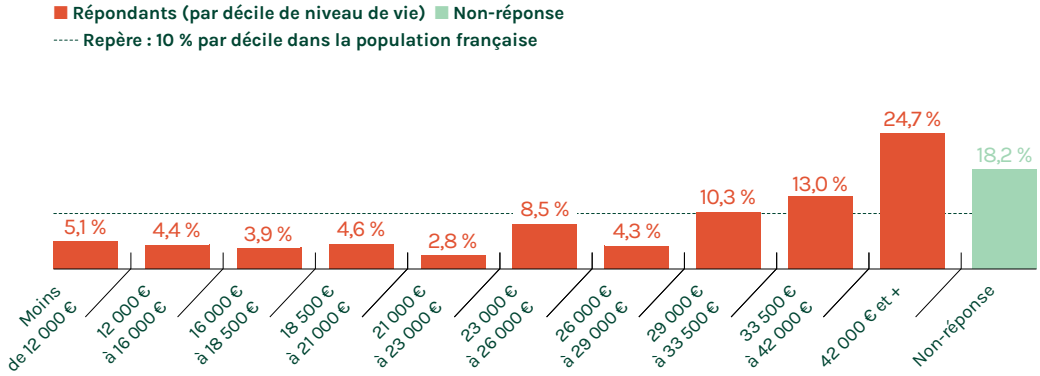


1 - Une pondération par âge et par sexe a été appliquée afin de neutraliser les effets liés à la structure de l'échantillon. Les écarts observés en matière de diplôme et de catégorie socioprofessionnelle demeurent toutefois importants après cette correction, ce qui indique qu'ils ne s'expliquent pas uniquement par la surreprésentation des hommes et des personnes âgées parmi les répondants. 2 - OpinionWay pour l'AMF, « Les Français et les placements responsables », septembre 2025. 3 - Hors personnes sans emploi ou ne l'ayant jamais été.

Des épargnants très dotés économiquement

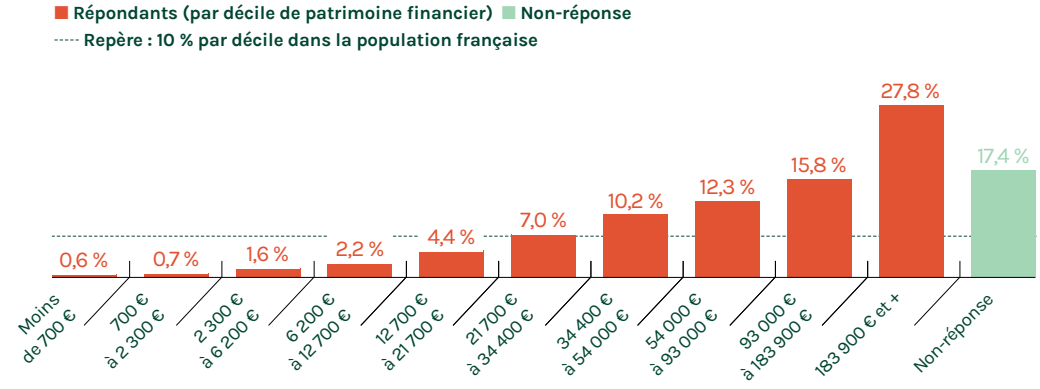
Le niveau de vie mesure ce dont un ménage dispose au quotidien, une fois prélèvements et prestations sociales pris en compte, et rapporté au nombre de personnes qui le composent, et le patrimoine financier évalue ce qu'il a accumulé au fil du temps, c'est-à-dire l'ensemble des avoirs financiers détenus par les membres du ménage du répondant (incluant les comptes courants, livrets et tous les types de produits financiers détenus). Ces deux indicateurs distincts dessinent la même dynamique chez les épargnants solidaires : celle d'**une population disposant de davantage de moyens financiers que l'ensemble des Français.**

Répartition des répondants par décile de niveau de vie



Les personnes avec un niveau de vie élevé sont sensiblement surreprésentées dans cette population d'épargnants solidaires : près de la moitié des répondants (48 %) appartiennent aux trois derniers déciles de niveau de vie, déciles qui devraient, par construction, n'en regrouper que 30 %.

Répartition des répondants par décile de patrimoine financier du ménage



La médiane du patrimoine financier des ménages français s'élève à 21 700 € début 2024[1]. Dans l'échantillon, elle est au moins quatre fois plus élevée, comprise entre 93 000 € et 183 900 €, un écart qui dépasse largement celui déjà observé sur les niveaux de vie. Les répondants sont aussi plus souvent propriétaires de leur résidence principale (77,6 %, ou 71,5 % pondéré par l'âge[2]) que l'ensemble des ménages français (57,7 %) : la même aisance économique se retrouve autant dans le patrimoine accumulé que dans le revenu courant. **L'accès aux placements durables reste ainsi étroitement lié à la capacité d'épargne des ménages** et pose la question de la démocratisation de ces produits auprès de publics disposant d'un patrimoine plus limité.

Des valeurs qui se traduisent par des engagements

Les épargnants solidaires ne se distinguent pas seulement par leurs caractéristiques socio-économiques : ils affichent aussi un **niveau d'engagement particulièrement élevé dans la vie associative et citoyenne[3].** Sans qu'il soit possible d'établir un lien de causalité, ces résultats suggèrent que les pratiques d'épargne durable s'inscrivent souvent dans **un engagement citoyen plus large.**
Le monde associatif occupe une place importante dans le parcours des répondants. Plus de huit personnes sur dix déclarent avoir déjà été bénévoles dans une association locale au cours de leur vie, tandis que plus d'une sur deux y est encore engagée aujourd'hui. Les associations nationales mobilisent également une part significative des répondants, même si les engagements y sont plus ponctuels.

Niveau d'engagement bénévole des répondants dans le temps

ENGAGEMENT BÉNÉVOLE	ASSOCIATION LOCALE	ASSOCIATION NATIONALE	SYNDICAT
Aujourd'hui	54,1 %	28,1 %	11,4 %
Par le passé	28,5 %	23,9 %	19,1 %
Jamais	17,4 %	48 %	69,5 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %

Cette implication apparaît nettement supérieure à celle observée dans la population française. À titre de comparaison, seuls 21 % des Français déclarent être bénévoles dans une association[4]. Chez les répondants, épargne solidaire et engagement citoyen vont donc souvent de pair, sans que les données permettent de dire que l'un entraîne l'autre : les caractéristiques du public interrogé (plus âgé, plus diplômé et plus favorisé que la moyenne) peuvent favoriser les deux.

1 - Insee, « Distribution des composantes de patrimoine et de l'endettement début 2024 », d'après l'enquête Histoire de vie et Patrimoine 2023-2024. 2 - Une pondération par âge a été appliquée afin de rapprocher la structure de l'échantillon de celle de la population française. Le taux de propriétaires passe ainsi de 77,6 % à 71,5 %, mais demeure nettement supérieur à celui observé dans l'ensemble des ménages français (57,7 %). 3 - Les questions présentées dans cette section n'ont pas été posées à l'ensemble des répondants. Certaines organisations partenaires ont choisi de ne pas reprendre l'intégralité des questions relatives aux formes d'engagement. Les résultats présentés ici portent donc sur un sous-échantillon (voir note méthodologique p.17). 4 - Ifop pour France Bénévolat, Baromètre du Bénévolat, mars 2025.

L'engagement ne se limite pas au monde associatif. Ainsi, 11,4 % des répondants déclarent être actuellement adhérents d'un syndicat (12,3 % parmi les seuls actifs) et 19,1 % indiquent y avoir adhéré par le passé. Plus minoritaire que le bénévolat, cet engagement témoigne lui aussi d'une implication dans des formes variées de participation à la vie collective.
Les répondants **se situent plus souvent à gauche de l'échiquier politique** que l'ensemble des Français[5], une tendance particulièrement marquée chez les moins de 40 ans.

Ce résultat complète le portrait d'un public fortement sensibilisé aux enjeux sociaux et environnementaux. Il ne permet toutefois ni d'établir un lien de causalité entre orientation politique et pratiques d'épargne durable, ni de considérer que ces dernières seraient propres à un courant politique particulier.

Pris ensemble, ces résultats esquissent le portrait de répondants dont les décisions financières s'inscrivent dans un engagement plus large. Pour une part importante d'entre eux, **l'épargne solidaire apparaît moins comme un simple produit financier que comme une manière d'agir en cohérence avec leurs convictions et de contribuer, à travers leurs choix d'investissement, à des projets qu'ils jugent utiles à la société.**

À retenir

- **Une population plus âgée : environ 65 % ont plus de 50 ans**
- **Une pratique plus masculine : 56,3 % d'hommes**
- **Des niveaux de diplôme et de catégorie socioprofessionnelle nettement supérieurs à la moyenne française**
- **Un niveau de vie et un patrimoine financier très supérieurs à ceux de l'ensemble des Français**
- **Une forte présence en Auvergne-Rhône-Alpes**
- **Des engagements associatifs et syndicaux plus marqués que la moyenne**
- **Une sensibilité politique davantage orientée à gauche**

5 - Sur une échelle allant de 0 (gauche) à 10 (droite), leurs réponses se concentrent davantage sur les valeurs situées à gauche et au centre gauche.



Une vision exigeante de la finance durable

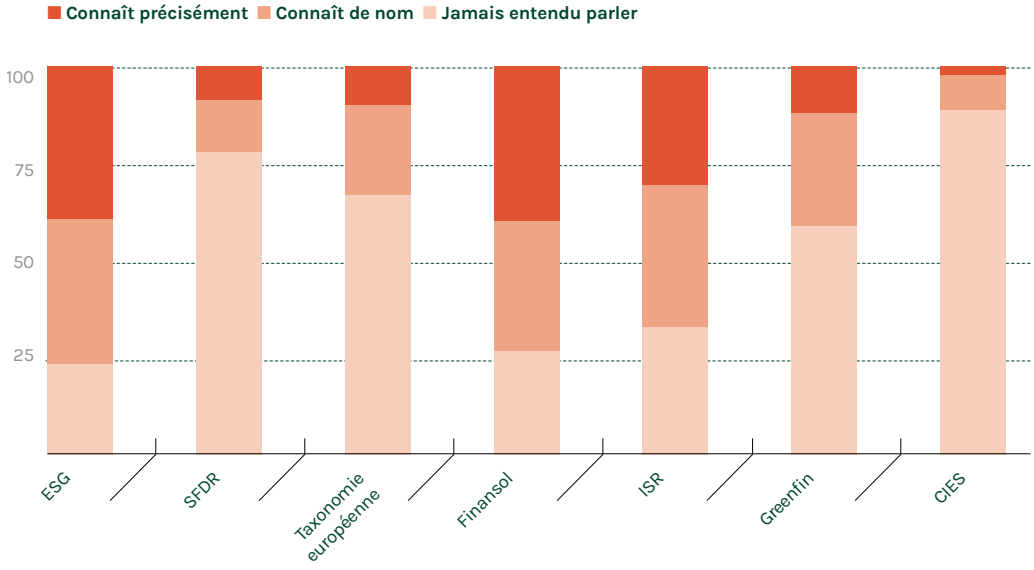
Bien informés sur les grands concepts et labels de la finance durable, les épargnants solidaires s'interrogent, pour certains d'entre eux, sur leurs critères. Cette vigilance se retrouve dans leurs arbitrages financiers, où la durabilité l'emporte largement sur la rentabilité, la sécurité ou la fiscalité au moment de souscrire un placement. Reste à savoir quelles thématiques ils souhaitent voir financées en priorité par leur épargne.

Une meilleure connaissance des concepts et des labels de finance durable

Les répondants connaissent mieux les principaux concepts et labels de la finance durable que l'ensemble des Français. Selon la dernière enquête OpinionWay pour l'AMF[1], 49 % des Français connaissent l'ESG au moins de nom, 48 % le label ISR, et 30 % la taxonomie européenne (classification des activités économiques considérées comme durables) - contre respectivement 76,8 %, 67,1 % et 33,1 % chez les répondants. L'écart reste net sur l'ESG et l'ISR, mais devient minime sur la taxonomie européenne, un concept presque aussi mal identifié par les répondants que par l'ensemble des Français.

1 - OpinionWay pour l'AMF, « Les Français et les placements responsables », septembre 2025.

Niveau de connaissance des concepts et labels de la finance durable



Ce niveau de connaissance masque cependant d'importants écarts d'un concept à l'autre. **L'ESG et le label Finansol sont largement connus : 76,8 % et 73,1 % des répondants en ont au moins entendu parler.** Le CIES (Comité Intersyndical de l'Épargne Salariale, qui labellise les fonds d'épargne salariale responsables) reste à l'inverse plus confidentiel : 88,8 % des répondants n'en ont jamais entendu parler, devant le règlement SFDR (77,8 %) et le label Greenfin (58,9 %). Rien d'anormal à cette relative confidentialité : le CIES ne concerne que l'épargne salariale, que seuls 23,5 % des répondants détiennent (voir p.40), ce qui implique que la plupart des répondants n'ont simplement jamais été mis en contact avec ce label.
Un chiffre national éclaire encore cet écart : dans la même enquête de l'AMF, 69 % des Français ne connaissent, même de nom, ni le label ISR ni le label Greenfin, les deux seuls labels publics testés. La notoriété des labels eux-mêmes reste ainsi en retrait de celle des grands concepts qu'ils recouvrent, y compris, on peut le supposer, au sein de cet échantillon.

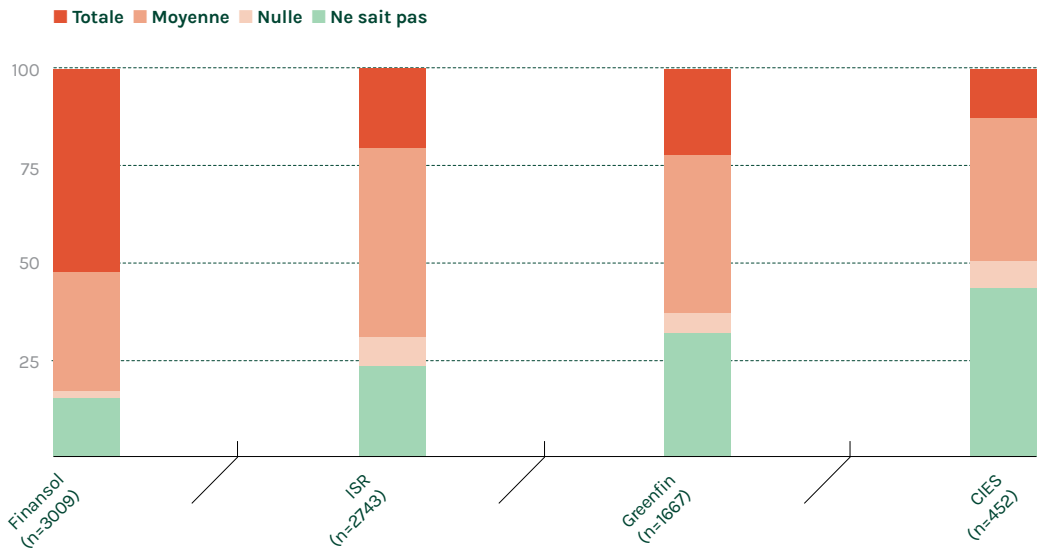
La confiance dans les labels

Le niveau de connaissance ne dit toutefois rien de la confiance accordée à chaque label. Une question a donc été posée aux seuls répondants les connaissant au moins de nom afin de mesurer la confiance qu'ils leur accordent.

« Avec le temps, sans dire que je perds confiance dans les labels d'épargne solidaire ou responsable, leurs critères me semblent trop « passoire ». Malgré la lourdeur administrative nécessaire aux contrôles, leurs garanties ne me paraissent pas suffisantes pour écarter la possibilité d'investissements que je n'accepterais pas de faire directement moi-même. » — **Un épargnant solidaire**

Le label Finansol se distingue par une confiance nette : 52,4 % des répondants qui le connaissent lui accordent une confiance totale, et seuls 1,8 % ne lui en accordent aucune. **L'ISR suscite un jugement plus partagé** avec 20,2 % de confiance totale, tandis que 56,4 % lui accordent une confiance moyenne ou nulle. **Pour le label Greenfin et surtout le label CIES, c'est l'inverse : l'incertitude domine,** avec respectivement 31,8 % et 43,6 % de répondants qui ne savent pas dire s'ils leur font confiance, un signe que la connaissance encore faible de ces deux labels empêche jusqu'au jugement de confiance de se former.

Niveau de confiance dans les labels, parmi les répondants qui les connaissent



Une partie des répondants exprime ainsi une réserve, confirmée au niveau national : la même enquête OpinionWay pour l'AMF mesure une confiance totale ou moyenne de 70 % pour le label ISR et 74 % pour le label Greenfin, parmi les Français qui les connaissent au moins de nom, des niveaux étonnamment proches, voire supérieurs, à ceux mesurés dans cet échantillon pourtant bien plus informé (69,1 % et 63 %). **Une meilleure connaissance du label ne s'accompagne donc pas nécessairement d'une confiance plus forte.**

« Je crois que l'argent mal utilisé peut faire beaucoup de mal et donc à l'utilité de l'investir de manière responsable, mais je ne crois pas dans un rôle majeur de l'argent pour aller très loin dans la construction de l'avenir de la planète et de l'humanité. J'ai un a priori (excessif probablement) de méfiance dans les propositions d'investissements responsables : le greenwashing sévit largement. »

— Un épargnant solidaire

La durabilité, un critère qui passe en tête

Interrogés sur les trois critères qu'ils prennent le plus en compte parmi une liste de huit pour choisir leurs produits d'épargne et d'investissement, **les répondants placent très largement en tête la dimension responsable ou solidaire du placement (79,3 %), loin devant la disponibilité de l'argent placé et le niveau de risque (48,5 % chacun), le rendement attendu (34,2 %), la fiscalité (26,1 %), les frais (22,9 %) et la durée de détention conseillée (11 %).**

Ce constat tranche avec l'enquête OpinionWay pour l'AMF menée en population générale, dans laquelle la sécurité, la rentabilité et la disponibilité du placement arrivent systématiquement en tête : en 2025, seuls 24 % des épargnants français citaient le critère ISR parmi leurs cinq critères les plus importants[1]. Chez les répondants, la dimension responsable ou solidaire arrive au contraire en tête dans près de 8 cas sur 10.

Interrogés cette fois sur l'importance de chaque critère pris isolément et non plus en les classant les uns par rapport aux autres, les répondants confirment cette hiérarchie : la sécurité reste un critère important, mais elle pèse moins que la durabilité. Que ce soit en valeur relative ou absolue, **la durabilité s'impose donc comme le critère qui structure le plus fortement les choix d'épargne des répondants.**



Fabien Leonhardt, Responsable de la gestion sociale et solidaire chez Mirova

Quel rôle joue Mirova dans la manière dont les épargnants solidaires choisissent les thématiques financées par leur épargne ?

Les fonds de Mirova sont les premiers à avoir été créés en France dans leurs catégories respectives (en 1994 pour notre fonds 90/10 et en 2006 pour notre FPS solidaire). En tant que pionniers, nous avons toujours accompagné des thématiques nouvelles apparues au fil du temps, comme les foncières agricoles solidaires, afin que l'épargne solidaire confiée par les Français soit toujours plus diversifiée et adaptée aux besoins de projets vertueux à fort impact social et/ou environnemental.

Au moment de souscrire un placement, la durabilité l'emporte largement sur la rentabilité ou la sécurité chez les répondants. Comment conciliez-vous ces exigences ?

La recherche d'impact des projets que nous finançons doit impérativement reposer sur un modèle économique solide, gage de pérennité et d'une performance certes mesurée, mais la plus régulière et sûre possible. Cet équilibre complexe est au cœur de nos échanges avec les porteurs de projets, dans les phases d'investissement mais aussi tout au long de notre présence en tant qu'actionnaire ou financeur.

Les épargnants solidaires se distinguent moins par une connaissance parfaite de la finance durable que par l'importance qu'ils accordent à son impact réel. Comment mesurez-vous et démontrez-vous cet impact ?

Nous publions un rapport d'impact qui s'attache à illustrer concrètement l'utilité sociale et environnementale de l'épargne solidaire que nous gérons, avec des critères spécifiques à chaque thématique et à chaque projet, d'après les analyses réalisées par l'équipe dédiée d'analystes extra-financiers de Mirova. Valoriser les acteurs financés est aussi clé : chaque mois, une ligne en portefeuille est mise en avant, et nos clients rencontrent des dirigeants de l'ESS lors de conseils de surveillance d'épargne salariale, un contact direct entre les épargnants et les bénéficiaires des financements.

1 - OpinionWay pour l'AMF, « Les Français et les placements responsables », septembre 2025.

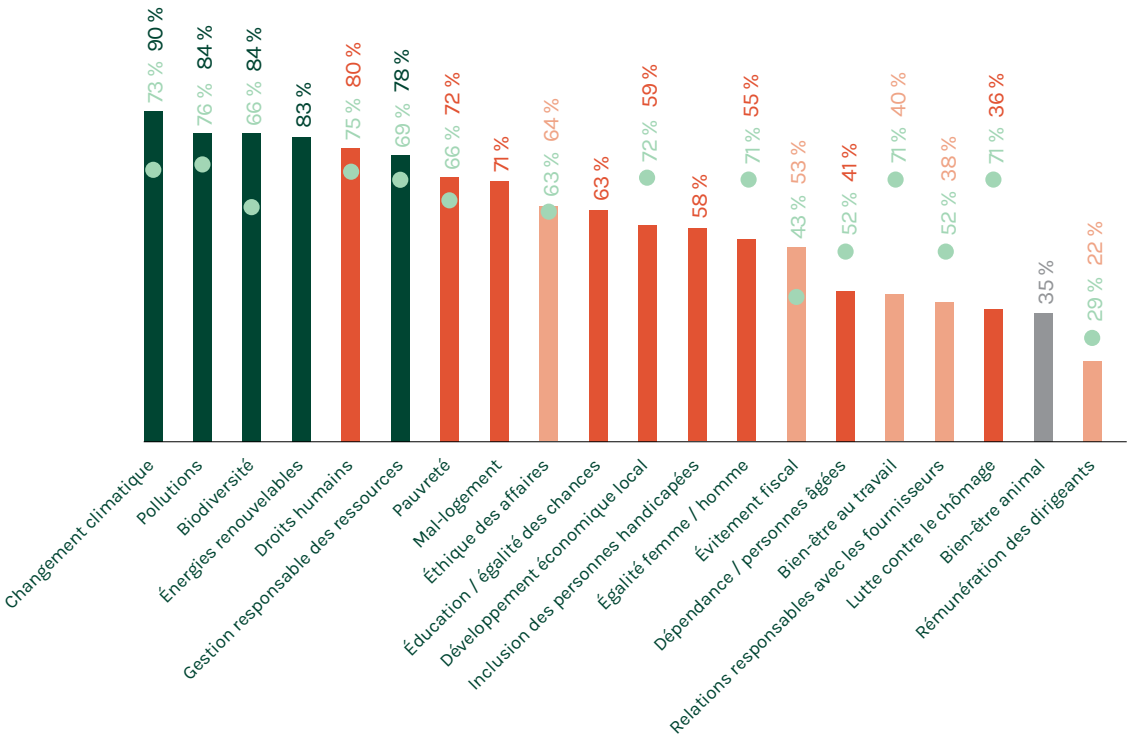
Les thématiques prioritaires

87,5 % des répondants souhaitent pouvoir choisir précisément les thématiques soutenues par leur épargne. Sur l'ensemble de l'échantillon, **les thématiques environnementales arrivent largement en tête, suivies des thématiques sociales puis de gouvernance.**

Comparés à un échantillon représentatif des épargnants français interrogés chaque année par l'Ifop pour le FIR[1], les répondants affichent un profil contrasté : une appétence plus forte pour les thématiques environnementales et certaines thématiques sociales, mais plus faible pour la plupart des autres thématiques sociales et de gouvernance.

Thématiques jugées prioritaires par l'échantillon et les épargnants français

NB : Part des répondants jugeant la thématique prioritaire (priorité 1 ou 2 sur une échelle de 5). Certains items ne figuraient pas dans l'enquête Ifop pour le FIR : ces thématiques n'ont pas de point de comparaison.



1 - Sondage Ifop pour le FIR, « Les Français et l'épargne responsable », septembre 2025.

À retenir

- Les épargnants solidaires se distinguent moins par une connaissance parfaite de la finance durable que par l'importance qu'ils accordent à son impact.
- Mieux informés que la moyenne des Français, ils connaissent davantage les principaux concepts et labels, tout en conservant un regard critique sur certains d'entre eux.
- Pour eux, la durabilité n'est pas un critère parmi d'autres : elle constitue le premier déterminant des décisions d'épargne, devant le rendement ou la fiscalité, et s'accompagne d'une volonté forte de pouvoir orienter leur argent vers des projets répondant à leurs convictions.



Anne-Sophie Bougouin, Directrice de la SIDI

Les premiers actionnaires de la SIDI, en 1983, étaient souvent des militants engagés dans la solidarité internationale. Retrouvez-vous ce profil chez les épargnants qui vous rejoignent aujourd'hui ?

Il existe une vraie continuité dans les motivations des épargnants qui rejoignent la SIDI : elle fait partie des pionniers de la finance solidaire et a démontré la pertinence de son approche. Aujourd'hui cela répond aux attentes de nombreux épargnants qui veulent s'assurer que leur épargne est utilisée sur des investissements éthiques et à forte utilité sociale en cohérence avec leurs convictions. De plus en plus de personnes ont conscience du levier d'action que représente leur épargne. Leurs motivations s'expriment avec des sensibilités différentes : grande pauvreté, justice sociale, enjeux environnementaux. Ce qui les relie, c'est la volonté de soutenir les populations les plus vulnérables à vivre dignement de leur activité. Tous font le constat que les crises climatiques, économiques ou géopolitiques ignorent les frontières, et que la solidarité à l'échelle internationale est un enjeu crucial.

Investir dans la SIDI, c'est soutenir des projets à l'autre bout du monde, avec un couple rendement-risque très différent d'un placement classique. Qu'est-ce qui motive ce choix ?

Nos actionnaires nous demandent d'aller le plus loin possible sur l'impact social : aller dans les pays les plus pauvres et fragiles, toucher en priorité les plus vulnérables (femmes, ruraux, jeunes…) et financer des secteurs risqués comme l'agriculture. La SIDI y répond par une offre qui combine financement long terme et accompagnement. Nos actionnaires sont prêts à renoncer au rendement financier pour maximiser l'impact de leur épargne. En contrepartie, la SIDI leur garantit une grande transparence sur ses activités. Grâce à son historique et à la solidité de son modèle économique, elle assure la sécurité (capital préservé) et la liquidité (pas de durée minimum, sortie possible à tout moment) de leur investissement.



Quand les convictions deviennent des choix d'épargne

Les épargnants solidaires placent la durabilité tout en haut de leurs critères d'épargne, loin devant la sécurité ou le rendement. Cette conviction se traduit concrètement dans le choix d'une banque, dans les produits d'épargne et d'investissement souscrits ou encore dans les placements réalisés en direct. Les pages qui suivent détaillent comment les répondants de l'enquête se saisissent, ou non, de chacune de ces pratiques, et ce qui les distingue les uns des autres selon leur âge, leur genre ou leur profil.

Choisir sa banque : quelle place pour les critères éthiques ?

Au moment de choisir leur banque principale, 38,6 % des répondants disent avoir tenu compte des valeurs qu'elle porte et de son engagement social ou environnemental. Ce critère pèse sensiblement plus chez les jeunes : il concerne 54,4 % des moins de 30 ans, contre 23,4 % des plus de 80 ans. Il progresse aussi avec le diplôme, et diminue avec le niveau de revenu, alors que le genre ne joue quasiment aucun rôle. Il en va de même pour la transparence de la banque : 23,1 % chez les moins de 30 ans, contre 6,4 % chez les plus de 80 ans. Seul le caractère coopératif ou mutualiste de l'établissement progresse avec l'âge, hors des plus de 80 ans, passant de 19,5 % chez les moins de 30 ans à 33,3 % chez les 70-79 ans.

Critère de choix de la banque principale selon l'âge des répondants

NB : Le total n'atteint pas 100 % car plusieurs critères pouvaient être choisis.

ÂGE	MOINS DE 30	30 À 39	40 À 49	50 À 59	60 À 69	70 À 79	80 ET +	ENSEMBLE
Valeurs de la banque (solidarité, engagement pour l'environnement, etc.)	54,4 %	47,5 %	43 %	38,6 %	35,2 %	32 %	23,4 %	38,6 %
Transparence de la banque	23,1 %	15,5 %	13,1 %	10,4 %	9,1 %	9,8 %	6,4 %	11,6 %
Caractère coopératif ou mutualiste de la banque	19,5 %	24,4 %	25,3 %	26,9 %	31,4 %	33,3 %	20,5 %	28 %

Le changement de banque pour des raisons éthiques, en conservant ou non son ancien compte, recule, lui aussi, avec l'âge : 58 % des moins de 30 ans l'ont déjà fait, contre 26 % des plus de 80 ans. Ce geste suppose souvent de renoncer à des habitudes prises avec le temps (un crédit en cours, plusieurs produits souscrits, etc.) ce qui le rend plus accessible aux profils dont les liens bancaires sont encore peu nombreux.



Léo Miranda, Directeur Marketing de La Nef

Plus d'un tiers des répondants déclarent avoir choisi leur banque en fonction de ses valeurs. Constatez-vous une évolution de cette motivation ces dernières années ?

À la Nef, nous constatons que cette motivation reste très forte. Notre croissance, auprès des particuliers comme des professionnels, alors même que nous ne proposons pas encore toute la gamme de services d'une banque traditionnelle, en est un bon indicateur. Nous accueillons chaque année environ 5 000 nouveaux épargnants et plusieurs centaines de clients professionnels.

Quels sont les critères que les clients regardent aujourd'hui lorsqu'ils recherchent une banque plus engagée ?

Le premier critère reste la transparence, savoir précisément ce que la banque fait de son argent et ce qu'elle finance. Vient ensuite la destination de cet argent. Nos clients veulent qu'il soutienne une économie utile à la transition écologique et sociale, qui préserve le vivant et renforce les liens humains. Plus récemment, notamment chez les plus jeunes, l'impact climatique des financements bancaires est devenu un critère important.

Comment expliquez-vous que les jeunes générations semblent particulièrement attentives à cette dimension ?

Nous constatons depuis plusieurs années un rajeunissement de notre clientèle. Les jeunes générations sont particulièrement sensibles aux enjeux climatiques et ont compris que la finance joue un rôle déterminant dans le modèle économique que nous soutenons collectivement. Choisir sa banque devient ainsi un acte de cohérence, au même titre que choisir une énergie verte, une alimentation plus responsable ou d'autres formes d'engagement. Elles veulent savoir si leur argent finance une économie qui aggrave le dérèglement climatique ou, au contraire, contribue à préserver les conditions d'un monde habitable.

Choisir des produits d'épargne et d'investissement durables : une diversité de pratiques

Les produits de partage, un engagement qui passe aussi par l'épargne

Les produits de partage sont largement répandus parmi les répondants : **58,4 % déclarent détenir au moins un livret de partage**[1]. Les femmes y ont davantage recours que les hommes : 63,2 % d'entre elles en possèdent un, contre 54,5 % des hommes.

Il est également possible d'activer une option de partage volontaire sur le **LDDS, détenu par 70,7 % des répondants.** En intégrant cette option, le taux de détention d'un livret de partage, au sens large, s'élève à 84,8 % de l'échantillon. Parmi les détenteurs d'un LDDS, 76,5 % ont activé cette option de partage, un chiffre proche chez les hommes et les femmes, même si les hommes sont un peu plus nombreux à avoir explicitement refusé de l'activer (20,4 % contre 13,6 %). Ce mécanisme reste pourtant peu mobilisé à l'échelle nationale : selon le dernier rapport de la Banque de France sur l'épargne réglementée, l'encours du LDDS atteint 165 milliards d'euros en 2025 (+3,2 % sur l'année), porté par 2,5 milliards d'euros de versements supplémentaires. Les dons effectivement versés par ses détenteurs à des entreprises de l'ESS, en revanche, restent faibles et ne représentent que 3,1 millions d'euros sur l'année[2].

Pour une large majorité des répondants, les produits de partage ne constituent pas un simple support d'épargne, mais **un moyen concret d'associer la gestion de leur patrimoine au soutien d'associations et de projets d'intérêt général.** L'activation de l'option de partage est par ailleurs plus fréquente chez les répondants les plus âgés et diminue avec le niveau de patrimoine financier.

Assurance-vie et PER : une conviction qui dépasse les labels

69 % des répondants détiennent une assurance-vie. Parmi eux, environ 65 % estiment qu'elle finance au moins en partie des projets solidaires ou environnementaux, un chiffre qui va au-delà des seuls produits solidaires : il peut aussi s'agir de contrats intégrant des fonds ISR ou Greenfin, ou de clients ayant demandé à leur conseiller d'intégrer leurs préférences de durabilité. Il s'agit donc d'une perception déclarée par les répondants, plus que d'une mesure stricte du caractère solidaire des contrats souscrits.

22,2 % des répondants ont par ailleurs un plan d'épargne retraite (PER), produit d'épargne de long terme dédié à la préparation de la retraite. Parmi eux, 48,7 % estiment qu'il finance des projets durables. Ces contrats ont été souscrits auprès de différents profils d'acteurs : 35 % auprès de la banque dont les répondants étaient déjà clients, 16,7 % auprès de la MAIF[3], 15,4 % auprès d'une autre banque ou assurance, et 7,3 % *via* une fintech verte comme Goodvest ou Green-Got, une pratique encore marginale (voir encadré).

1 - Un produit d'épargne dont une partie des intérêts est contractuellement reversée à une association ou à un projet solidaire : LEA – Livret d'épargne pour les autres (Crédit Mutuel-CIC) ; Livret Agir (Crédit Coopératif) ; Livret Épargne autrement (MAIF) ; Livret Épargne Solidaire (Caisses de Crédit Municipal) ; Livret ou compte à terme Nef (La Nef) ; Livret Solidaire (Crédit Mutuel de Bretagne ou du Sud-Ouest) ; Livret Solidaire (MACIF). 2 - Banque de France, Rapport sur l'épargne réglementée 2025, juillet 2026. 3 - La part attribuée à la MAIF reflète notamment la façon dont l'échantillon a été constitué, une partie des répondants ayant été sollicitée directement *via* cet assureur.

ZOOM SUR LES FINTECHS
Le public des fintechs vertes pour la souscription d'assurance-vie et PER est très francilien et diplômé, avec 32,5 % des souscripteurs de l'échantillon qui résident en Île-de-France et 84,7 % qui ont un bac+5 ou plus. Ils sont également 60,6 % à avoir moins de 40 ans.

Sur l'assurance-vie comme sur le PER, la conviction du caractère durable du placement dépasse largement le cadre des produits officiellement labellisés. Et ce constat vaut bien au-delà : parmi l'ensemble des détenteurs de placements durables (hors livrets et épargne salariale), plus de la moitié (50,7 %) ignorent si leurs produits sont labellisés.

Le label Finansol reste le plus cité (35,2 %)[4], devant l'ISR (26,6 %) et Greenfin (8,6 %) ; seuls 4,1 % affirment n'en détenir aucun. **Les labels ne semblent donc pas être, pour la plupart des répondants, le repère qui fonde leur conviction d'épargner durable,** un lien que ces seules données ne permettent cependant pas d'établir plus précisément.



Aurore Pinon-Jacques, Cofondatrice de Goodvest

Notre enquête montre que les fintechs attirent principalement des épargnants jeunes, diplômés et urbains. Est-ce également ce que vous observez ?

Oui, de façon encore plus marquée sur l'âge : 67 % de nos clientes et clients ont moins de 40 ans, contre 60,6 % chez les fintechs vertes selon cette étude, pour un âge médian de 35 ans. Les CSP+ restent majoritaires (plus de 70 %) et près de 35 % sont franciliens. On observe aussi une réelle affinité des femmes : plus de 50 % de nos clients sont en réalité… des clientes ! Une excellente nouvelle, quand on sait qu'elles ont longtemps été tenues à l'écart des produits financiers « classiques ».

En quoi les attentes de ces nouveaux investisseurs diffèrent de celles des clients des réseaux bancaires traditionnels ?

Ce sont des personnes qui, quel que soit leur patrimoine, voient au-delà de la performance et du rendement. Elles veulent de la transparence sur ce que devient leur argent et son impact réel, et de la pédagogie. C'est un rapport de confiance que l'on construit jour après jour, à travers notre méthodologie d'investissement ultrasélective, les données climat et biodiversité mises à leur disposition, et le travail de notre équipe de conseillères et conseillers.

Quels sont les principaux freins qui empêchent encore une diffusion plus large de l'épargne durable ?

D'abord, un défaut de conseil : selon l'AMF, 76 % des épargnantes et épargnants jugent l'impact de leurs placements important[5], mais seulement 16 % se sont vu proposer un produit responsable par leur conseiller. Ensuite, un manque de transparence : le greenwashing brouille la lisibilité de l'offre et crée de la défiance. Enfin, un verrou structurel : la transférabilité de l'assurance-vie, permise depuis la loi Pacte, reste soumise au bon vouloir des assureurs, ce qui bloque des millions d'épargnants dans des contrats non durables.

4 - La forte présence du label Finansol s'explique en partie par les canaux de passation du questionnaire, qui ont particulièrement mobilisé des institutions distribuant des produits reconnus par ce label. 5 - OpinionWay pour l'AMF, « Les Français et les placements responsables », septembre 2025.

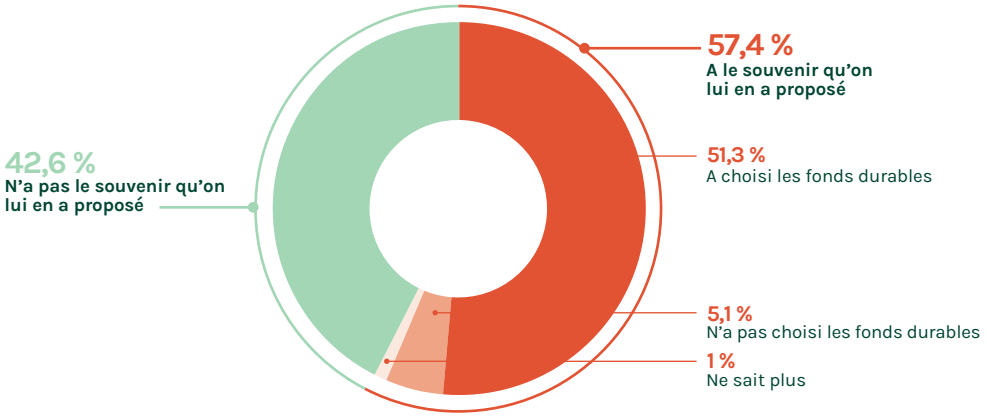
L'épargne salariale durable : un choix encore méconnu

L'épargne salariale regroupe les dispositifs mis en place par l'entreprise pour ses salariés (participation, intéressement, plan d'épargne entreprise) qui peuvent être investis dans des fonds solidaires ou responsables. **23,5 % des répondants disent détenir de l'épargne salariale** avec une forte concentration entre 30 et 69 ans, ce qui correspond à l'âge de la population active.

Parmi eux, 57,4 % se souviennent qu'on leur a proposé des fonds solidaires ou responsables dans ce cadre, et la quasi-totalité (51,3 % sur 57,4) les a alors choisis. Autrement dit, **parmi les répondants déclarant détenir de l'épargne salariale, 42,6 % ignorent la possibilité de lui donner une coloration solidaire ou responsable, alors même que l'ensemble de l'échantillon se perçoit comme épargnant solidaire.**

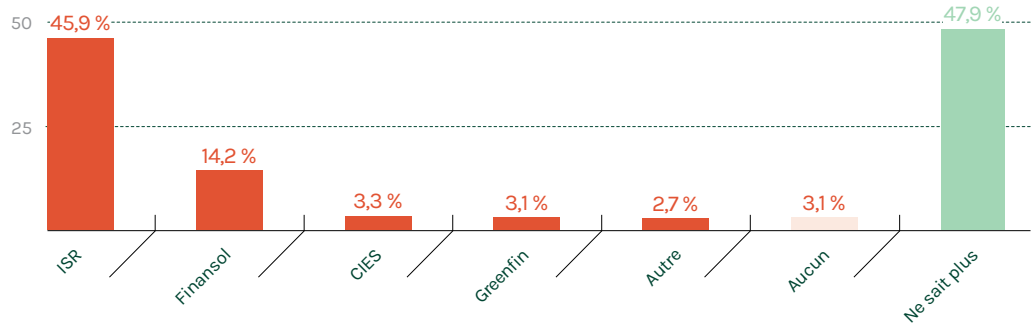
Choix de fonds d'épargne salariale durable

NB : Base = 1 011 répondants détenant de l'épargne salariale



La labellisation des fonds durables choisis en épargne salariale

NB : Base = 514 répondants ayant choisi des fonds solidaires ou responsables pour leur épargne salariale.
Le total fait plus de 100 % puisqu'il s'agit d'une question à choix multiples.



Quand ils se souviennent avoir choisi de tels fonds, les répondants savent rarement en identifier le label : à peine plus de la moitié en cite un, le label ISR arrivant très largement en tête (45,9 %), loin devant le label Finansol (14,2 %) et les autres labels.

Dès 2014, l'étude de Finansol identifiait trois profils d'épargnants salariés solidaires : ceux qui l'ignorent, ceux qui y souscrivent sans effort particulier, et ceux, plus rares, dont la démarche solidaire s'étend à d'autres types d'épargne. Dix ans plus tard, le même déséquilibre semble se confirmer : **la porosité entre l'épargne salariale solidaire et les autres pratiques d'épargne durable resterait limitée.**



Patrick Behanzin, Directeur Offre, marketing et digital de Natixis Interépargne

Notre enquête montre que de nombreux salariés ne se souviennent pas qu'un fonds durable leur ait été proposé dans leur épargne salariale. Comment expliquez-vous cette faible visibilité ?

Ce déficit vaut pour l'ensemble des dispositifs d'épargne salariale, notamment parce qu'ils semblent complexes pour les entreprises, qui peinent à communiquer auprès de leurs salariés. Notre rôle consiste à les accompagner davantage et à leur montrer comment se saisir de cette opportunité ! En proposant des fonds ISR, l'entreprise conforte son rôle sociétal, et permet aux épargnants de jouer un rôle plus responsable et actif dans l'économie, sans renoncer à la performance financière. Nous essayons d'illustrer ces investissements responsables, en informant les épargnants des projets concrets financés : le logement, le climat, l'eau par exemple.

Quels leviers permettraient de mieux informer les salariés sur l'épargne salariale responsable ou solidaire ?

Le principal levier est d'offrir toujours plus de transparence aux épargnants, pour leur donner les moyens de comprendre leurs choix, avec des informations lisibles et claires. Cela passe par des noms de fonds plus lisibles, des fiches de fonds explicites, des solutions adaptées à chaque profil, ou encore par la preuve et la mesure de nos engagements.
Chez Natixis Interépargne, nous affichons clairement les données extra-financières pour faciliter la compréhension et la lecture des critères responsables. Chaque épargnant retrouve les labels des fonds, leur classification réglementaire, les documents extra-financiers… Nous proposons des webinaires pour décrypter les bases de la finance responsable. La pédagogie est un élément clé pour construire la confiance dans la durée, et ainsi démocratiser les dispositifs d'épargne salariale et retraite pour permettre au plus grand nombre d'en bénéficier.

© Luc Teboul



Geoffroy de Vienne, Représentant de la CFTC au CIES

L'épargne salariale solidaire représente aujourd'hui le premier canal de l'épargne solidaire en France, alors que les salariés semblent en avoir une conscience limitée. Comment expliquez-vous ce décalage ?

Le mot « solidaire » attire par principe, le salarié investisseur manifeste ainsi un soutien moral, sans que ses attentes ne soient toujours clairement définies. Mieux appréhender comment les entreprises bénéficiaires utilisent cette épargne pourrait réduire ce décalage.

Notre étude, comme en 2014, montre que l'engagement solidaire dans l'épargne salariale se prolonge rarement vers d'autres pratiques d'épargne durable. Quelle vision en avez-vous ?

Au 30 juin 2025, les 90 fonds labellisés par le CIES ont été globalement souscrits par 5,7 millions de salariés pour un encours de 43 milliards d'euros, soit environ 28 % de l'épargne salariale hors actionnariat salarié, dont 11,3 milliards d'euros sur 29 fonds dits « solidaires » et 31,8 milliards sur 61 fonds dits « durables »[1]. Cela reflète l'état global du marché, mais pourrait certainement s'améliorer en apportant aux salariés des preuves tangibles de la solidarité et de la durabilité promise.

Quel rôle peuvent jouer les représentants du personnel pour informer les salariés des fonds durables ou solidaires proposés dans leur entreprise ?

Les représentants des salariés agissent en amont, au niveau réglementaire pour solidifier les concepts d'économie solidaire et durable, et en aval, tant dans la négociation des accords d'épargne salariale au sein des entreprises ou des branches que dans la diffusion et le suivi de la qualité des fonds vendus par les sociétés de gestion. Ce suivi s'exerce *via* les Conseils de surveillance des fonds et les comités semestriels de suivi mis en place par le CIES avec les sociétés de gestion gérant des fonds labellisés.

Investissement en direct : un écart de genre persistant

Le financement participatif désigne le financement de projets identifiés *via* une plateforme internet, sous forme de dons, de prêts ou d'investissements, par un ensemble de contributeurs. 35,7 % des répondants y ont déjà investi ou prêté, 37,8 % ont uniquement fait des dons par ce biais, et 26,5 % n'y ont jamais eu recours. **Cette pratique est la plus répandue chez les 30-39 ans (51 %) et décroît ensuite avec l'âge** (jusqu'à 24,0 % chez les 70-79 ans). Elle reste également plus masculine : 42,7 % des hommes ont investi ou prêté *via* ces plateformes, contre 26,4 % des femmes, qui se tournent plus souvent vers le don seul (46,6 % contre 31,2 % des hommes).

Parmi les 1470 répondants ayant investi ou prêté, les plateformes les plus citées sont Enerfip (78,3 %), Kisskissbankbank (58,4 %), Lita (55,2 %) et Miimosa (54,4 %), suivies de nombreuses autres plateformes plus confidentielles[2].

1 - Données publiées par les sociétés de gestion partenaires du CIES. 2 - Ont été citées notamment les plateformes suivantes : Bluebees, Coophub, Crowdcube, Tudigo, Keenest, Kickstarter, Lendopolis, Lumo, La première brique, Lendahand, Monego, October, Pretup, Sowefund, Wiseed, Zeste.

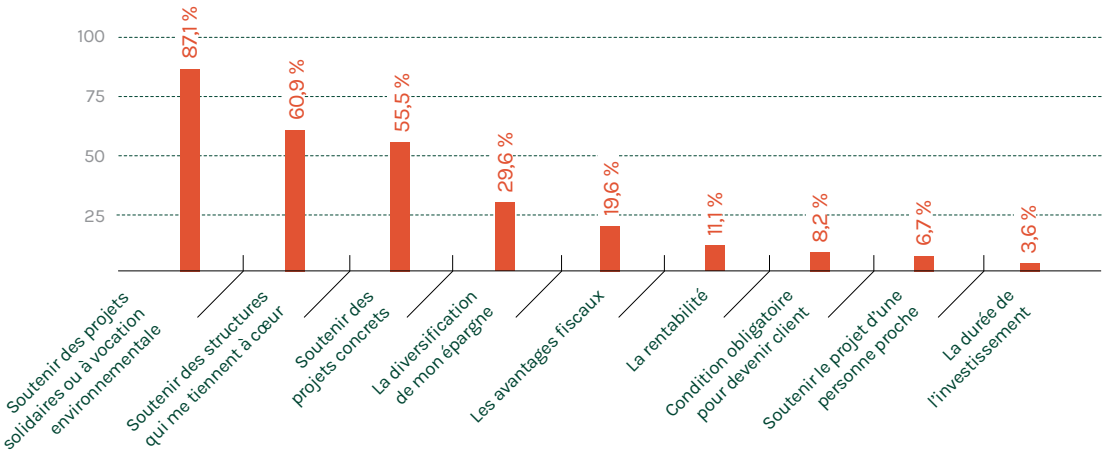
Recours au financement participatif selon l'âge

ÂGE	MOINS DE 30	30 À 39	40 À 49	50 À 59	60 À 69	70 À 79	80 ET +	ENSEMBLE
A déjà fait du financement participatif, dont des investissements ou prêts	39,7 %	51 %	43,2 %	36,9 %	30,3 %	24 %	24,8 %	35,7 %
A déjà fait du financement participatif, uniquement des dons	38,6 %	37,5 %	38,7 %	37,2 %	37,2 %	38,4 %	37,9 %	37,8 %
N'a jamais fait de financement participatif	21,7 %	11,6 %	18,1 %	26 %	32,5 %	37,5 %	37,3 %	26,5 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

41,6 % des répondants disent par ailleurs avoir souscrit des actions et 58,5 % des parts sociales qui financent différents types de coopératives. Parmi les 1785 actionnaires de l'échantillon, les grandes entreprises cotées restent peu représentées, loin derrière les foncières solidaires (54,6 %), les entreprises solidaires ou d'utilité sociale (55 %) ou encore les PME (37,1 %). 9,4 % des actionnaires détiennent des actions de l'entreprise dans laquelle ils travaillent.

Les motivations à détenir des actions et parts sociales

NB : Base = 2 946 répondants détenant des actions et parts sociales.
Le total fait plus de 100 % puisqu'il s'agit d'une question à choix multiples



Parmi les investisseurs détenteurs d'actions et de parts sociales, le motif le plus cité pour investir reste le soutien à un projet solidaire ou à vocation environnementale, ou tenant à coeur au répondant. La diversification, les avantages fiscaux et la rentabilité entrent aussi en jeu, mais en second plan.

« J'ai investi directement dans des organisations (comme Énergie Partagée) car le système bancaire ne permet pas de répondre à mon souhait d'orienter un peu de mon épargne vers des sujets qui me semblent importants pour la collectivité et concrets. »

— Un épargnant solidaire



Florence de Maupeou, Déléguée générale adjointe de France FinTech, en charge du financement participatif

Notre enquête montre que le financement participatif est particulièrement développé chez les moins de 40 ans. L'observez-vous ?

Le financement participatif reste associé aux moins de 40 ans pour la notoriété et les premières contributions. Mais à mesure que le secteur s'est diversifié vers des produits avec retour sur investissement et que l'usage s'est développé, l'âge moyen des financeurs a progressé : 44 ans pour le don, 47 pour le prêt et l'investissement[1]. Un financeur soutient en moyenne 2 à 3 projets : le *crowdfunding* s'est installé comme une pratique d'épargne transgénérationnelle, même si les quadragénaires restent majoritaires.

Qu'est-ce qui pousse les particuliers à investir directement dans des entreprises ou projets à impact plutôt que *via* des placements traditionnels ?

Les particuliers ne sont pas seulement attirés par le rendement : ils souhaitent de plus en plus reprendre la main sur l'affectation de leur épargne.

Le financement participatif répond à ce besoin : allouer son épargne à un projet concret et identifiable (commerce de proximité, centrale solaire, projet immobilier, exploitation agricole…) et suivre son développement. Le financeur devient « épargne-acteur ».

Comment peut évoluer, à l'avenir, le rôle du financement participatif dans la finance ?

Le *crowdfunding* devrait prendre une place croissante dans la finance durable. Non comme un substitut aux banques et aux fonds, mais en complément : financement, validation de l'intérêt d'un produit ou d'un service, et engagement citoyen. En 2025, plus de 20 % de la collecte en France concernait les énergies renouvelables. Le *crowdfunding* peut devenir une porte d'entrée de l'épargne des ménages vers des projets trop petits pour les financeurs institutionnels : une « citizen finance » pour paraphraser la Commission européenne, alliant financement, participation et, parfois, détention directe d'une part de l'actif financé.

1 - Forvis Mazars pour France FinTech, Baromètre du *crowdfunding* en France, 2025.

En résumé

Les épargnants solidaires interrogés dans cette enquête se distinguent nettement de la moyenne des Français. Plus souvent des hommes, plus âgés, plus diplômés, plus aisés et davantage propriétaires de leur logement, ils se caractérisent également par un fort engagement associatif et citoyen.

Leurs pratiques d'épargne reflètent cette recherche de cohérence entre convictions et décisions financières. Beaucoup choisissent leur banque en fonction de critères éthiques, détiennent des produits solidaires comme les livrets de partage ou investissent directement dans des projets à impact social et environnemental, *via* des fonds, des actions, des parts sociales ou le financement participatif. L'appropriation demeure toutefois inégale : les labels de finance durable et les possibilités offertes par l'épargne salariale restent encore insuffisamment identifiés.

Surtout, la durabilité constitue le principal déterminant de leurs décisions d'épargne. Pour une large majorité des répondants, l'impact social et environnemental d'un placement compte davantage que son rendement, sa fiscalité ou sa liquidité, une hiérarchie des priorités qui contraste fortement avec celle observée dans la population française. Ils expriment également une attente forte : pouvoir orienter leur épargne vers des thématiques d'impact correspondant à leurs convictions.

Cette enquête montre ainsi que l'épargne durable est aujourd'hui portée par un public engagé, informé et relativement favorisé. Si ces répondants illustrent la possibilité d'intégrer pleinement les enjeux sociaux et environnementaux dans les décisions financières, leur profil rappelle aussi que cette pratique demeure socialement située. Mieux connaître les publics qui s'y engagent aujourd'hui constitue dès lors une étape essentielle pour identifier les leviers permettant d'en élargir l'accès et de faire de l'épargne durable une pratique plus largement partagée.





2

Quatre profils d'épargnants solidaires

Les épargnants solidaires, considérés dans leur ensemble, affichent une conviction forte pour la durabilité et se distinguent nettement de la moyenne des Français dans leurs caractéristiques. Ce public ne forme pourtant pas un bloc uniforme : une même conviction pour la durabilité peut se traduire par des arbitrages, des pratiques et un rapport au risque très différents d'un épargnant à l'autre. Des indicateurs construits et analysés spécifiquement pour cette étude permettent d'objectiver ces différences et de distinguer des profils d'épargnants solidaires aux comportements, aux convictions et aux motivations propres.



Une même conviction, des profils bien différents

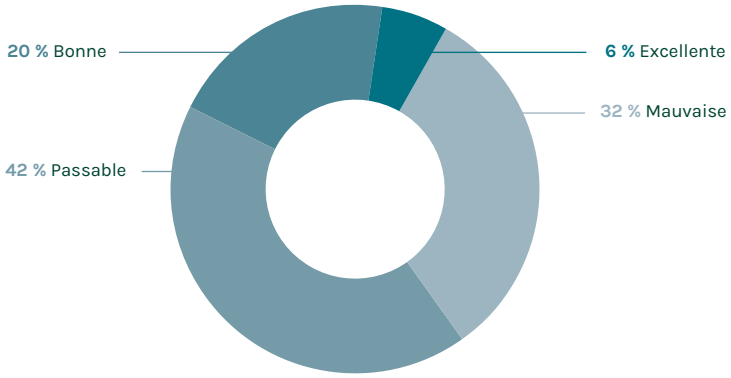
Un même engagement pour la durabilité ne dit pas tout d'un épargnant : certains maîtrisent parfaitement les labels du secteur pendant que d'autres s'y retrouvent moins, certains multiplient les types de produits tandis que d'autres se concentrent sur un seul. Pour saisir cette diversité, au-delà des pratiques décrites en première partie, une quinzaine d'indicateurs issus des questionnaires et trois variables supplémentaires construites à partir des réponses ont été analysés, permettant de dessiner quatre profils d'épargnants solidaires bien distincts[1].

Une connaissance inégale de la finance solidaire

Se dire attaché à la finance solidaire n'implique pas d'en maîtriser le vocabulaire. Le questionnaire évaluait la connaissance de sept éléments qui, ensemble, couvrent l'essentiel du secteur : le cadre réglementaire (le règlement SFDR et la taxonomie européenne), les critères d'analyse (la notion d'ESG) et les labels utilisés pour identifier les produits (Finansol, CIES, ISR, Greenfin). Un score a été construit à partir de ces réponses puis réparti en quatre niveaux de connaissance de la finance solidaire[2].

1 - La typologie retenue est issue d'une Analyse des Correspondances Multiples (ACM), avec complétion statistique des données manquantes, puis d'une Classification Ascendante Hiérarchique (CAH) réalisée sur les 5 premiers axes de l'ACM, selon la méthode de Ward. Il s'agit d'une technique statistique permettant de mettre au jour des groupes d'individus qui se ressemblent, selon certaines variables retenues, ici des pratiques d'épargne.
2 - Le score de connaissance attribue 2 points pour chaque concept connu précisément, 1 point s'il est connu de nom et 0 si non. 4 niveaux de connaissances ont été établis : mauvais (de 0 à 2 points), passable (de 3 à 6 points), bon (de 7 à 10 points) et excellent (de 11 à 14 points).

Répartition des répondants selon leur niveau de connaissance

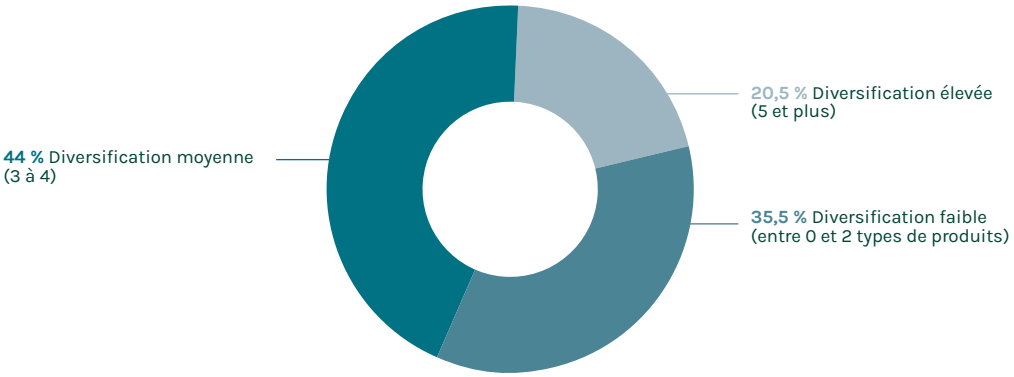


Peu de répondants maîtrisent l'ensemble de ces repères : un quart atteint les niveaux « bon » ou « excellent ». La majorité (42 %) se situe dans une zone intermédiaire avec une connaissance partielle. Cette hétérogénéité invite à **nuancer l'image d'un épargnant solidaire nécessairement expert des labels et de leurs critères.**

Une diversification du patrimoine variable

Au-delà des produits les plus classiques comme les livrets ou l'assurance-vie, les épargnants ont aujourd'hui la possibilité d'investir dans de nombreux supports. Pour ce questionnaire, neuf types de produits d'épargne ou d'investissement ont été recensés[3], l'épargne salariale mise à part puisque son accès dépend du statut d'emploi. À partir des réponses, un indicateur sur le degré de diversification[4] (par type de produits détenus, et non uniquement par nombre de produits) a été construit et analysé.

Répartition des répondants selon le nombre de types de produits détenus



Un peu plus d'un tiers des répondants affiche un degré de diversification faible, contre environ 1 sur 5 qui atteint un niveau élevé. La part la plus importante (44 %) se situe dans une diversification intermédiaire, entre 3 et 4 types de produits. Si les possibilités d'investissement se sont multipliées, **leur diversification reste, finalement, mesurée pour la majorité des épargnants solidaires.**

3 - Livrets d'épargne, assurance-vie, plan d'épargne retraite, parts sociales, actions, autres investissements financiers (obligations, ETF, PEA, OPC, SICAV…), immobilier (SCPI, OPCI, SCI…), cryptoactifs, placements atypiques (métaux précieux, œuvres d'art, vin…). 4 - Le nombre de types de produits est regroupé en trois niveaux : diversification faible (entre 0 et 2 types de produits), moyenne (3 à 4), élevée (5 et plus).

Une priorité claire pour la durabilité

Troisième indicateur étudié : les répondants ont évalué séparément l'importance qu'ils accordent à la durabilité, à la rentabilité, à la sécurité et à la disponibilité dans le choix d'un produit d'épargne[1]. En comparant ces réponses, il est possible de situer chaque répondant selon l'importance relative qu'il accorde à chacun de ces critères.

Comparaison des critères de durabilité et de rentabilité



Pour plus des deux tiers des répondants, la durabilité a une plus grande importance que la rentabilité. Un sur dix fait le choix inverse en plaçant la rentabilité à un niveau prioritaire, les autres les situant au même niveau.

Cette priorité reflète la composition même de cet échantillon, sélectionné sur une démarche d'épargne durable et solidaire affirmée, et ne permet donc pas de conclure complètement à un désintérêt général pour la rentabilité au sein de ce public.

1 - Les répondants ont indiqué, pour chaque critère, s'il était « très important », « moyennement important », « peu important » ou « pas important ».

Quatre profils d'épargnants solidaires se dessinent

Combinés, cette douzaine d'indicateurs et repères permettent d'établir les contours de quatre profils d'épargnants solidaires :

LES INTRANSIGEANTS : l'épargne comme acte militant

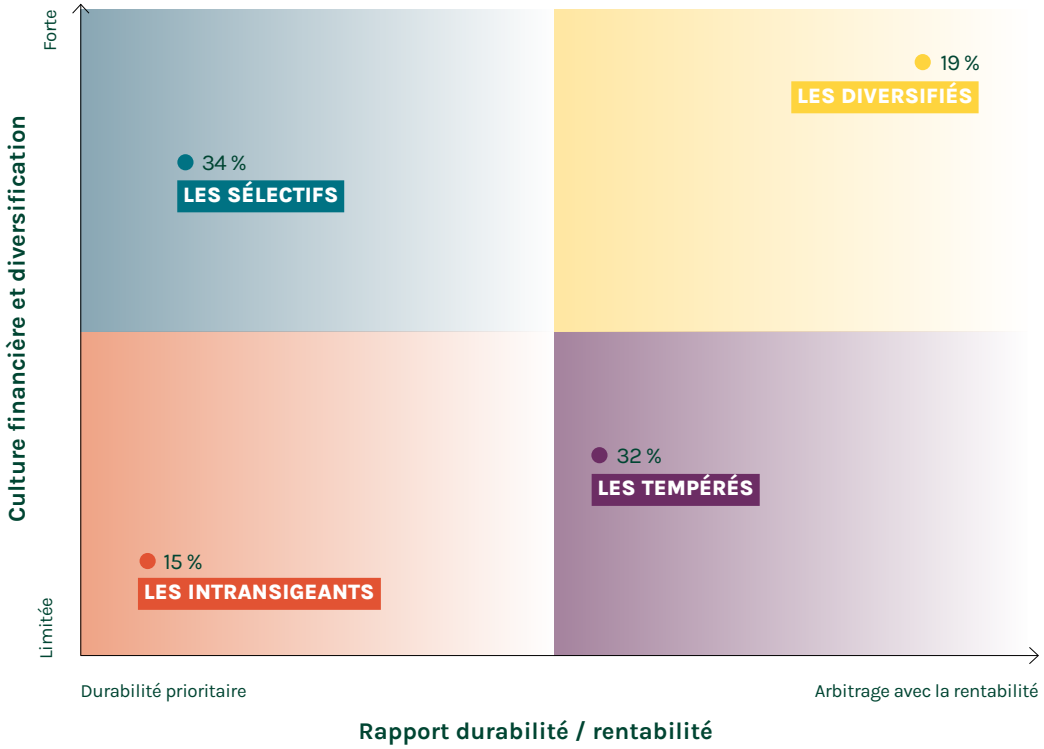
LES TEMPÉRÉS : une épargne de compromis

LES SÉLECTIFS : une cohérence engagée

LES DIVERSIFIÉS : un équilibre calculé

Une même conviction, quatre manières de l'incarner

NB : Part de chaque profil parmi l'échantillon des 4 296 répondants.



Les intransigeants

L'épargne comme acte militant



Je refuse que mon argent déposé à la banque puisse financer des projets avec lesquels je ne suis pas en accord.

Qui sont-ils ?

Le profil le plus féminisé :
53,8 %
de femmes

Revenus et patrimoine parmi les plus modestes

Plus souvent en petites communes ou en zone rurale

Ouvriers, employés, agriculteurs, professions intermédiaires surreprésentés

Ce qu'ils privilégient

80,9 %
jugent la durabilité très importante

Vient en second la sécurité, que
68,4 %
jugent très importante

88,2 %
accordent une importance plus grande à la durabilité qu'à la rentabilité

Leurs pratiques d'épargne



Une épargne concentrée sur les livrets bancaires, peu diversifiée

96,5 %
possèdent un livret de partage

Investissements financiers rares, mais presque toujours considérés comme durables quand ils existent



33,5 %
des intransigeants se jugent bons ou assez bons en finance contre
64 %
de l'ensemble des répondants

À retenir

- **La cohérence avant tout.** L'intransigeant n'attend pas une démonstration d'expertise financière, mais la preuve que ses choix d'épargne restent fidèles à ses valeurs.
- **Une fidélité qui se construit sur l'éthique.** Une fois la confiance établie avec un acteur, l'intransigeant s'y tient durablement et diversifie peu ses produits d'épargne.
- **La durabilité d'abord, la sécurité ensuite.** Face à un choix d'épargne, l'intransigeant hiérarchise clairement ses priorités : l'impact prime, la sécurité vient rassurer en second, tandis que le rendement est rarement l'argument sur lequel repose sa décision.
- **Un frein d'information plus qu'un désintérêt.** Quand l'intransigeant se tient à l'écart de certains dispositifs durables et solidaires, c'est souvent par méconnaissance de leur existence ou de leur fonctionnement, plutôt que par manque d'intérêt.

Les tempérés

Une épargne de compromis



Je mets une partie de mon épargne au service de projets durables. Environ 10 %. Le reste est investi sur des rentabilités plus fortes, en revanche jamais sur des activités nocives même si elles rapportent plus.

Qui sont-ils ?

Le profil le plus âgé : **54,9 %** ont plus de 60 ans

Professions intermédiaires et secteur public surreprésentés

Revenus et patrimoine proches de la moyenne, sans distinction marquée

Un rapport à l'épargne entre sécurité et durabilité

Ce qu'ils privilégient

47,8 %
jugent la sécurité très importante

45,3 %
jugent la durabilité très importante

25,2 %
accordent la même importance à la durabilité et à la rentabilité dans leurs choix d'investissement

Leurs pratiques d'épargne

Près d'**1 sur 2**
ne détient ni action ni part sociale

Leur produit phare : l'assurance-vie
78,1 %
en détiennent



22,7 %
des tempérés ont choisi leur banque selon un critère éthique contre
61,7 %
de l'ensemble des répondants

À retenir

- **Sécurité avant durabilité, mais durabilité réelle.** Dans leurs critères de choix, les tempérés font primer la sécurité de leur épargne sur sa durabilité, sans pour autant l'écarter : c'est un ordre de priorité, pas un renoncement.
- **L'offre précède la conviction.** Quand une option d'épargne durable ou solidaire leur est clairement proposée, notamment via l'épargne salariale, ils s'en saisissent volontiers. L'enjeu se situe donc surtout dans la visibilité de l'offre, avant même la conviction personnelle.
- **Une conviction mesurée, pas absolue.** Leur épargne solidaire reste une part parmi d'autres de leur patrimoine : ils diversifient entre durabilité et rentabilité, plutôt que de miser sur l'une au détriment de l'autre.
- **Le climat comme priorité de financement.** Quand ils identifient les causes à soutenir, les enjeux écologiques (climat, biodiversité, énergies renouvelables) arrivent nettement devant les autres thématiques.

Les sélectifs

Une cohérence engagée



Je cherche à investir exclusivement dans des petites entreprises écologiques, sociales, solidaires, en France et aussi à l'étranger (Europe, Afrique).

Qui sont-ils ?

Ni plus jeunes ni plus âgés que la moyenne ; autant de femmes que d'hommes

Légèrement plus diplômés et plus présents dans l'ESS

Revenus et patrimoine financier un peu au-dessus de la moyenne des répondants

Une vie citoyenne et associative très active : dons, engagement syndical et associatif

Ce qu'ils privilégient

74,8 %
jugent la durabilité très importante

87,8 %
accordent une importance plus grande à la durabilité qu'à la rentabilité

Leurs pratiques d'épargne

Généralement clients de plusieurs banques

91,2 %
possèdent un livret de partage

Détention record d'actions ou de parts sociales (84,7 %), avec une préférence pour les structures à taille humaine



42,3 %
des sélectifs ont investi ou prêté *via* une plateforme de financement participatif contre

35,7 %
de l'ensemble des répondants

À retenir

- **Une conviction qui précède l'épargne.** L'engagement citoyen et associatif du sélectif ne naît pas de ses choix financiers : ses placements en sont une déclinaison parmi d'autres, pas le point de départ.
- **Une cohérence de bout en bout.** Le sélectif applique les mêmes critères éthiques à sa banque, à ses produits d'épargne et à ses choix d'investissement.
- **Une préférence pour le contact direct.** Actions, parts sociales, financement participatif, clubs d'épargne locaux : le sélectif privilégie les circuits courts et les structures à taille humaine plutôt que les produits standardisés.
- **Un arbitrage assumé.** La durabilité prime sur la rentabilité, mais sans que la sécurité du placement soit pour autant secondaire : ces critères se complètent chez le sélectif plutôt qu'ils ne s'excluent.

Les diversifiés

Un équilibre calculé



Je veux diversifier, mais en accord avec mes valeurs sociales et écologiques.

Qui sont-ils ?

Le profil le plus masculin :
75,6 %
d'hommes et le plus jeune (29,1 % ont moins de 40 ans)

Très diplômés
74,8 %
Bac+5 ou plus et cadres supérieurs surreprésentés

€€€
Revenus et patrimoine parmi les plus élevés

Une excellente connaissance financière :
92,5 %
se jugent bons ou assez bons

Ce qu'ils privilégient

Seuls **12,7 %** jugent la sécurité très importante

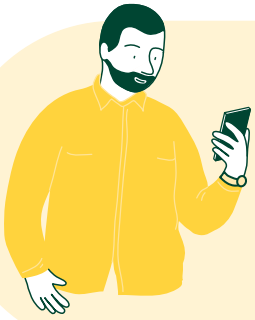
50,2 % accordent la même ou plus d'importance à la rentabilité par rapport à la durabilité

Leurs pratiques d'épargne

Le profil qui détient le plus de produits d'épargne, de tous types (assurance-vie, PER, fonds financier, pierre-papier, cryptoactifs, ...), avec une appétence pour le risque

45,2 % détiennent de l'épargne salariale

1 sur 2 est accompagné par un conseiller en gestion de patrimoine



52,3 % des diversifiés sont clients d'une banque en ligne contre **22,6 %** de l'ensemble des répondants

À retenir

- **Une appétence qui déborde le cadre solidaire.** Le goût du diversifié pour le risque et l'innovation financière dépasse largement la seule question de l'épargne solidaire : c'est un trait de personnalité financière plus large, dont la durabilité n'est qu'une composante.
- **La compétence sans la radicalité.** Le diversifié n'a pas besoin d'être convaincu de la crédibilité de l'épargne solidaire : il la connaît bien. Ce n'est donc pas la méconnaissance qui limite son engagement, mais l'arbitrage qu'il opère avec d'autres critères.
- **Une épargne construite sur la diversification, pas sur la fidélité.** Il répartit son épargne entre de nombreuses banques et supports, sans qu'un critère éthique y soit toujours déterminant.
- **Durabilité et rentabilité, un arbitrage assumé.** Pour la moitié des diversifiés, la rentabilité pèse autant ou davantage que la durabilité au moment de souscrire, une proportion très supérieure à celle observée dans l'ensemble de l'échantillon.



Les intransigeants, l'épargne comme acte militant

Premier des quatre profils identifiés dans cette étude, les intransigeants concentrent leur épargne sur un nombre de produits très restreint, mais y appliquent des critères de durabilité particulièrement exigeants. Peu aguerris aux mécanismes financiers, ils affichent pourtant l'engagement le plus marqué en faveur d'une épargne cohérente avec leurs valeurs.

Des convictions au quotidien

Les intransigeants comptent plus de femmes que l'ensemble des répondants de l'étude (53,8 % contre 42,3 %). Ouvriers, employés, agriculteurs et professions intermédiaires y sont surreprésentés : les cadres y restent majoritaires, mais dans une moindre mesure que dans l'ensemble des répondants (58,1 % contre 71,0 %). Très diplômés, ils obtiennent toutefois moins souvent un bac+5 que l'ensemble (49,5 % contre 58,9 %) et sont plus nombreux à s'être arrêtés entre le CAP et le bac+2. Ils travaillent plus souvent dans l'économie sociale et solidaire (14,4 % contre 10,1 %) et dans le secteur public (39,6 %). Sur plusieurs plans, **le profil sociodémographique des intransigeants se démarque donc de celui de l'ensemble des répondants.**

Ils viennent aussi plus souvent de petites communes ou de zones rurales, et sont moins présents en région parisienne (14,1 % contre 18,8 %). Leurs ressources sont plus limitées : 21,6 % disposent d'un revenu annuel inférieur à 18 500 € (contre 10,3 % pour l'ensemble) et leur patrimoine financier est le plus faible des quatre profils.

Leur point commun ? Un engagement citoyen qui dépasse largement l'épargne. Ils sont les plus engagés dans d'autres formes d'action : 38,5 % sont syndiqués ou l'ont été (contre 30,4 %), 22 % ont déjà été membres d'un parti politique (contre 18,4 %), et beaucoup effectuent des dons réguliers ou ont pris part à des manifestations, grèves ou pétitions.

Leurs pratiques quotidiennes vont dans le même sens, avec une consommation de viande, des trajets en avion et une gestion des déchets nettement plus sobres que la moyenne des répondants. Ce sont des militants au sens large.

Peu à l'aise avec la finance, exigeants sur l'éthique

Les intransigeants ne sont pas des experts financiers : **seuls 33,5 % sont bons ou assez bons dans ce domaine**, contre 63,9 % pour l'ensemble des répondants. Leur maîtrise des concepts et labels de la finance durable et solidaire est plus limitée encore : à peine 8,8 % en ont une bonne ou excellente connaissance, contre 25,7 % pour l'ensemble.

Niveau de compétence financière déclarée

	LES INTRANSIGEANTS	ENSEMBLE
Bonne	4,1 %	16,8 %
Assez bonne	29,4 %	47,1 %
TOTAL BONNE	**33,5 %**	**63,9 %**
Assez mauvaise	56,2 %	32,0 %
Mauvaise	10,3 %	4,1 %
TOTAL MAUVAISE	**66,5 %**	**36,1 %**
TOTAL	**100 %**	**100 %**

Niveau de connaissance des concepts et labels de la finance durable

	LES INTRANSIGEANTS	ENSEMBLE
Excellente	1,0 %	5,8 %
Bonne	7,8 %	19,9 %
Passable	33,8 %	42,3 %
Mauvaise	57,4 %	32,0 %
TOTAL	**100 %**	**100 %**

Cette moindre maîtrise financière ne freine pas pour autant leur démarche : 31,6 % des intransigeants appliquent des critères de durabilité à plus des trois quarts de leur patrimoine, contre 13,9 % pour l'ensemble. Pour 96,9 % d'entre eux, ce choix repose d'abord sur leurs valeurs, contre 91 % en moyenne.

> *« Il est très difficile (pour moi en tout cas) d'oser se lancer dans une assurance-vie par exemple. Les Conditions générales de vente font une cinquantaine de pages ! On doit soit s'armer de courage, soit faire confiance. La deuxième option étant la plus probable parce que même en lisant tout, il y a quand même beaucoup de choses techniques qu'on peut difficilement comprendre sans une formation dédiée. Alors on espère ne pas se tromper ! »* — Une intransigeante

Le critère éthique guide très largement le choix de leur établissement bancaire : 96,6 % en tiennent compte pour choisir ou changer de banque, contre 61,7 % pour l'ensemble. Cette fidélité s'accompagne d'une gamme de produits resserrée : **94,5 % ne détiennent qu'un ou deux types de produits d'épargne**, l'essentiel se portant sur les livrets, contre 35,5 % pour l'ensemble. Ainsi, 96,5 % possèdent un livret de partage, contre 66,5 % pour l'ensemble.

Des investissements limités, mais surtout solidaires

Les intransigeants investissent peu, que ce soit *via* une assurance-vie, un PER ou des produits plus complexes : cela ne semble pas faire partie de leurs habitudes. Quand ils le font, la durabilité reste le fil conducteur : parmi les 41,3 % d'entre eux qui détiennent des actions ou des parts sociales, 97 % en possèdent au moins une partie de façon durable.

Ces titres sont souscrits directement, plutôt que *via* une plateforme de financement participatif qu'ils utilisent avant tout pour faire des dons (62 %, contre 37,8 % pour l'ensemble) bien plus que pour investir ou prêter (12,8 %, contre 35,7 %).

> *« Je ne veux pas participer au système classique (Bourse, projets destructeurs, etc.). »* — Un intransigeant

L'épargne salariale reste largement à l'écart de leurs pratiques : seuls 7,2 % en détiennent. Parmi eux, une majorité ne se souvient pas s'être vu proposer des fonds durables ou solidaires et 86,7 % ne savent pas dire si elle est labellisée, ni par quel label.

L'impact avant le rendement

Durabilité, sécurité, rentabilité : au moment de souscrire, les intransigeants ont une hiérarchie claire. **La durabilité prime sur tout :** 80,9 % la jugent très importante, contre 60,6 % pour l'ensemble des répondants. Arrive en second la sécurité : 68,4 % la jugent très importante, contre 40,8 % pour l'ensemble. En comparant l'importance donnée aux deux critères, 88,2 % accordent une importance plus grande à la durabilité qu'à la rentabilité, contre 71,1 % pour l'ensemble des répondants ; seuls 2,2 % font l'inverse, contre 11,2 % en moyenne.

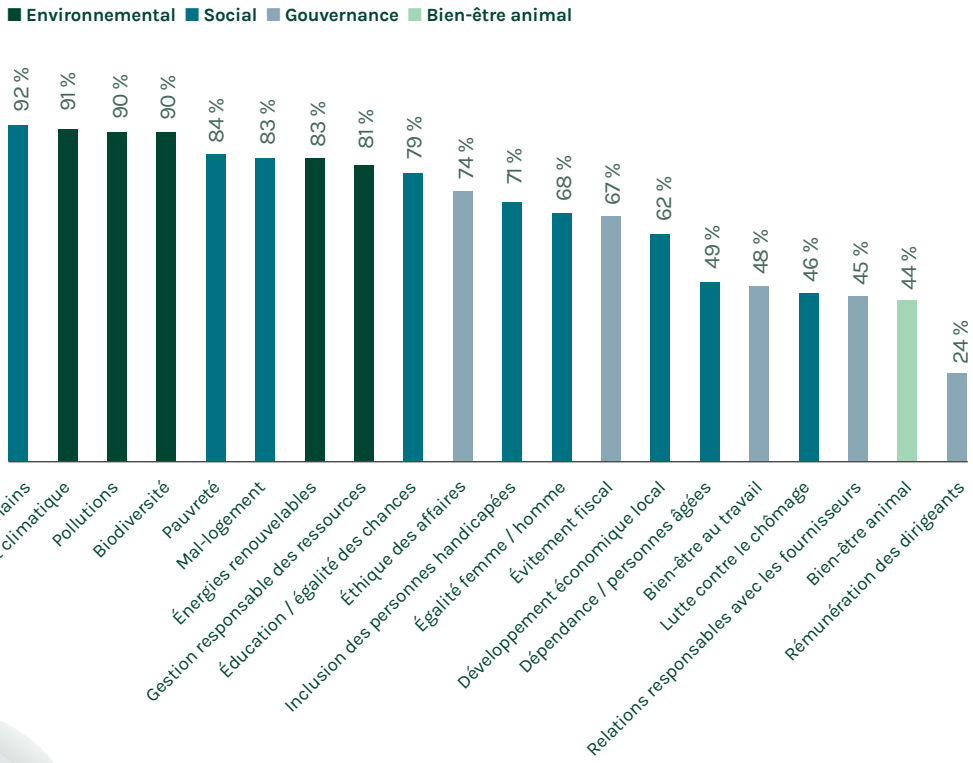
Comparaison de l'importance accordée à la durabilité et à la rentabilité

	LES INTRANSIGEANTS	ENSEMBLE
Durabilité prioritaire	88,2 %	71,1 %
Importance équivalente	9,6 %	17,7 %
Rentabilité prioritaire	2,2 %	11,2 %
TOTAL	**100 %**	**100 %**

> *« Aujourd'hui, l'accord avec mes valeurs devient le premier critère pour moi si je dois souscrire. »* — **Une intransigeante**

Cette priorité se retrouve dans le choix des causes à financer : parmi vingt thématiques proposées, les droits humains (92 %), le changement climatique (91 %), la pollution et la biodiversité (90 % chacune) arrivent en tête, sans hiérarchie nette entre enjeux environnementaux et sociaux. Les intransigeants se montrent aussi **plus attentifs que la moyenne à l'égalité entre les femmes et les hommes,** un résultat à mettre en lien, prudemment, avec la forte présence de femmes dans ce profil.

Thématiques jugées prioritaires par les intransigeants





Pascal Pouyet, Directeur Général du Groupe Crédit Coopératif

Comment percevez-vous, chez les épargnants solidaires, cette exigence de cohérence entre valeurs personnelles et choix bancaire ?

En 2025, le Crédit Coopératif et sa société de gestion Ecofi ont versé plus de 6 millions d'euros à près de 60 associations partenaires grâce aux produits d'épargne solidaire. C'est une ressource extrêmement importante pour les associations bénéficiaires alors que ce partage des intérêts représente le plus souvent seulement quelques dizaines d'euros à l'échelle individuelle.
Nous constatons une dynamique toujours positive des encours et du nombre de livrets de partage souscrits. Nos sociétaires nous le confirment : ils souhaitent donner du sens à leur argent et ils rejoignent le Crédit Coopératif pour contribuer à une économie humaine qui agit pour la transition écologique et les solidarités. Comme le souligne l'étude de FAIR, les intransigeants ont compris que l'on peut agir au quotidien par ses achats, mais aussi en choisissant sa banque et ce que finance son épargne.

Comment adaptez-vous votre pédagogie face à des épargnants engagés, mais parfois novices en finance ?

Nous mettons la pédagogie et la transparence au cœur de notre modèle. D'abord grâce à nos conseillers qui sont formés pour apporter tous les conseils utiles à nos clients et répondre à leurs questions.
Mais aussi grâce à des outils de pédagogie dédiés, comme le site lepouvoirdenousengager.fr, qui explique très concrètement comment circule l'argent au Crédit Coopératif et montre comment chaque euro déposé finance des projets d'utilité sociale ou environnementale. L'impact de l'épargne devient très concret : les secteurs financés par l'épargne *via* les crédits, les dons versés aux associations bénéficiaires sont consultables par tous.



Les tempérés, une épargne de compromis

Les tempérés forment le deuxième profil identifié par l'étude : des épargnants qui accordent à la durabilité une place réelle, sans en faire un critère exclusif. Leur épargne se construit dans la recherche d'un équilibre entre sécurité, rendement et durabilité : une épargne de compromis, plutôt que de conviction.

Un profil proche de la moyenne des répondants

Les tempérés sont légèrement plus âgés que l'ensemble des répondants : 54,9 % ont plus de 60 ans, contre 47,7 % pour l'ensemble de l'échantillon. Les femmes y sont un peu plus représentées (46,3 % contre 42,3 %).
On trouve parmi eux un peu plus d'employés et de professions intermédiaires, et un peu moins de titulaires d'un bac+5 ou plus (53,1 % contre 58,9 %). Ils travaillent plus souvent dans le secteur public. Ni leur lieu de vie, ni leurs revenus, ni leur patrimoine ne les distinguent du reste de l'échantillon.
Leur engagement citoyen et leurs pratiques écologiques sont un peu en retrait par rapport à l'ensemble : manifestations, grèves, pétitions, dons, tri des déchets ou achats en circuits courts y sont un peu moins fréquents.
Les tempérés forment ainsi, dans l'ensemble, **un groupe sociodémographiquement proche de la moyenne des répondants**. Ce qui les distingue vraiment ? Non pas qui ils sont, mais comment ils épargnent.

Une culture financière et solidaire en construction

Les tempérés ont une connaissance modérée des produits financiers et des repères de la finance durable et solidaire : **40,2 % jugent leurs compétences financières mauvaises** et seuls 18,4 % connaissent bien ses labels et concepts.

59,9 % des tempérés placent moins d'un quart de leur patrimoine financier dans l'épargne durable et solidaire, contre 46 % pour l'ensemble des répondants ; 14,3 % en placent plus de la moitié. Et lorsqu'ils le font, ce n'est pas toujours par conviction : 16 % d'entre eux disent le faire d'abord pour d'autres raisons que leurs valeurs, contre 9 % pour l'ensemble des répondants.

Proportion du patrimoine financier épargné de façon durable

	LES TEMPÉRÉS	ENSEMBLE
0 à 25 %	59,9 %	46,0 %
25 à 50 %	25,7 %	25,1 %
50 à 75 %	9,2 %	15,0 %
75 à 100 %	5,1 %	13,9 %
TOTAL	**100 %**	**100 %**

Leur connaissance financière et la part de leur patrimoine consacrée au solidaire dessinent donc **un rapport à l'épargne solidaire mesuré chez les tempérés.**

Des choix bancaires classiques, une éthique encore secondaire

Ce qui caractérise également les tempérés, c'est, notamment, qu'**ils choisissent rarement leur banque selon des critères éthiques** (22,7 %, contre 61,7 % pour l'ensemble). Près d'un tiers ne sont d'ailleurs clients d'aucune banque coopérative (31,7 %, contre 20,3 % pour l'ensemble des répondants). Du côté des produits, un tempéré sur trois environ (31,4 %) opte pour un livret fléché ou de partage.

« Aujourd'hui il est difficile d'avoir une épargne totalement durable. Il n'y a pas assez de produits accessibles sur le marché. Bien que je me sente impliquée dans mes choix d'investissement, je ne peux investir plus de 25 % par manque de choix et de restriction vis-à-vis du risque (notamment les fonds euros). » — Une tempérée

Détention d'une assurance-vie

	LES TEMPÉRÉS	ENSEMBLE
Pas d'assurance-vie	21,9 %	31 %
Assurance-vie non durable	5,1 %	10 %
Assurance-vie au moins partiellement durable	51,8 %	44 %
Ne sait pas si son assurance-vie est durable	21,2 %	15 %
TOTAL	**100 %**	**100 %**

Ils sont en revanche 78,1 % à détenir une assurance-vie, dont plus de la moitié au moins partiellement durable : c'est, de loin, le produit le plus répandu parmi leurs placements. Viennent ensuite le PER (19,3 %) et le financement participatif, sous forme d'investissement ou de prêt (22,5 %, contre 35,7 % pour l'ensemble). 48,3 % ne détiennent ni action ni part sociale.

L'épargne salariale solidaire, une question d'opportunité

22,3 % des tempérés détiennent de l'épargne salariale. 54,2 % se souviennent qu'on leur a proposé des fonds durables ou solidaires, et parmi eux, la quasi-totalité (49,2 % sur les 54,2 % concernés) a fait ce choix lorsqu'il leur a été présenté. **Le principal frein n'est donc pas un refus, mais l'absence de proposition** : 45,8 % des tempérés ne se souviennent pas qu'un fonds durable ou solidaire leur ait été proposé.
Quand ils identifient le label de leur épargne salariale durable, c'est le label ISR qui domine largement (40,8 %), devant les labels Finansol (8,8 %), CIES (3,4 %) ou Greenfin (0,7 %). Cette prédominance peut s'expliquer par sa plus grande disponibilité dans l'offre proposée.

> *« Pour mon PEE, mon entreprise m'impose un établissement qui a financé des plateformes pétrolières et qui malgré tout propose un intitulé de placement « durable ». C'est d'une opacité ! Et quand on demande des comptes à notre entreprise, on n'est pas encore assez nombreux pour faire assez de poids et obtenir des réponses. »*
>
> — Un tempéré

Priorité à la sécurité, une vraie place pour la durabilité

Lors de la souscription d'un produit d'épargne, et c'est un autre élément propre à ce groupe, **les tempérés se montrent avant tout sensibles à la sécurité :** 47,8 % la jugent très importante, davantage que l'ensemble (40,8 %). La durabilité compte aussi, à un niveau inférieur à celui de l'ensemble (45,3 % contre 60,6 %). Disponibilité et rentabilité sont plutôt citées comme importantes, sans être prioritaires.
Résultat : la durabilité l'emporte sur la rentabilité pour 58,1 % des tempérés (contre 71,1 % pour l'ensemble), à égalité pour 25,2 %, et la rentabilité prime pour 16,7 %.

Les tempérés apparaissent comme des épargnants du compromis : la sécurité d'abord, la durabilité quand même.

Comparaison de l'importance accordée à la durabilité et à la rentabilité

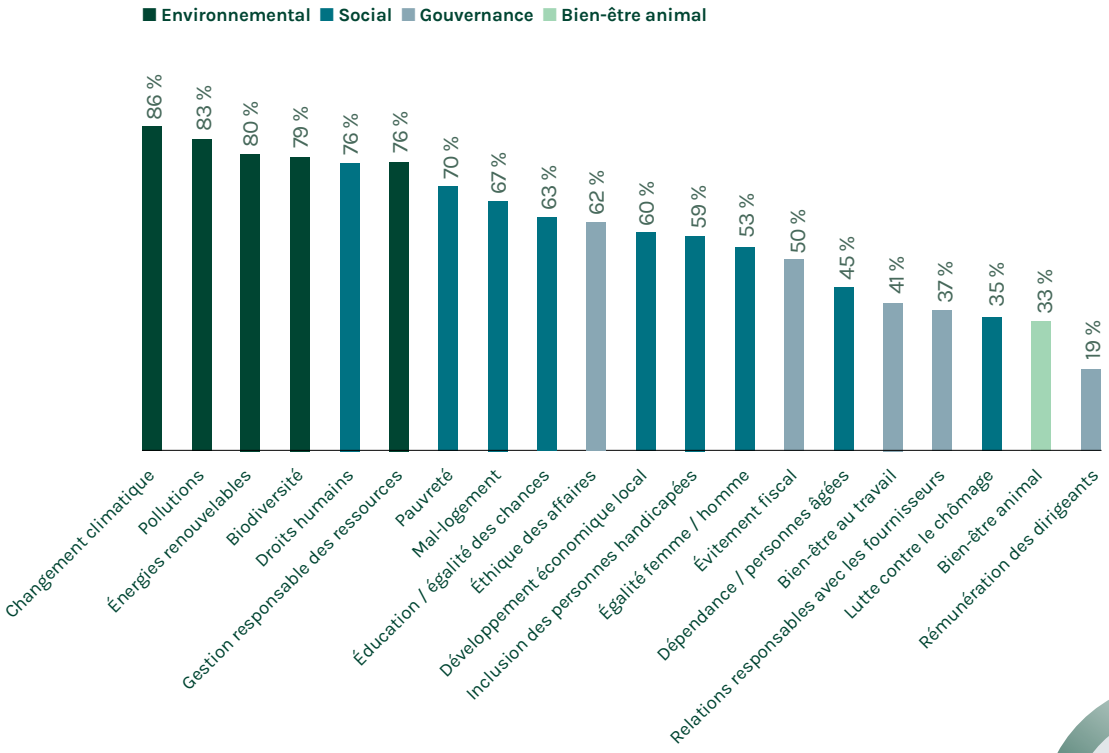
	LES TEMPÉRÉS	ENSEMBLE
Durabilité prioritaire	58,1 %	71,1 %
Importance équivalente	25,2 %	17,7 %
Rentabilité prioritaire	16,7 %	11,2 %
TOTAL	**100 %**	**100 %**

« Je mets une partie de mon épargne au service de projets durables. Environ 10 %. Le reste est investi sur des rentabilités plus fortes, en revanche jamais sur des activités nocives même si elles rapportent plus. » — **Un tempéré**

Financer l'écologie en priorité

Les tempérés placent **en tête de leurs priorités de financement des causes écologiques :** changement climatique, pollutions, énergies renouvelables ou encore biodiversité. Les droits humains et la gestion responsable des ressources rejoignent ce groupe de tête, alors que les autres enjeux sociaux ou de gouvernance (pauvreté, mal-logement, égalité des chances, éthique des affaires) arrivent ensuite, avec des niveaux de priorité plus modérés.

Classement des thématiques jugées prioritaires par les tempérés





Florian Maugein, Responsable Produit Assurance-vie Responsable & Solidaire à la MAIF

L'assurance-vie est souvent présentée comme « le produit préféré des Français ». Comment intégrez-vous une dimension durable à un produit aussi installé dans les habitudes ?

À la MAIF, la durabilité est inscrite dans notre ADN. Dès 2009, nous avons fait le choix de proposer une assurance-vie responsable et solidaire, bien avant que ces enjeux deviennent centraux. Aujourd'hui, notre contrat propose 25 unités de compte labellisées et sélectionnées selon des critères sociaux et environnementaux exigeants. Depuis 2025, les adhérents peuvent orienter leur épargne selon leurs convictions, vers des thématiques liées à l'environnement, à l'humain ou les deux. Notre objectif : permettre à chacun de préparer son avenir tout en donnant du sens à son épargne.

Comment répondez-vous aux exigences d'équilibre entre sécurité et durabilité ?

Nous partons des besoins de chaque adhérent. Lors de la souscription, nous évaluons son profil d'investisseur, ses objectifs et son appétence au risque. Nous proposons des solutions adaptées, notamment une gestion profilée thématisée, déclinée selon plusieurs niveaux de risque. Ainsi, chacun peut investir de manière responsable en cohérence avec sa situation et ses attentes. Nous sommes convaincus que performance, sécurité et impact positif peuvent s'inscrire dans une même démarche de long terme.

Le conseiller joue un rôle important dans la découverte de l'offre durable par les épargnants solidaires. Comment les accompagnent-ils ?

Les conseillers jouent un rôle essentiel pour rendre l'épargne responsable concrète et accessible. Ils aident les adhérents à comprendre les solutions proposées et illustrent l'impact de leur épargne par des preuves concrètes. Cette pédagogie éclaire le lien entre placement financier et utilité sociale ou environnementale. Notre ambition est que chaque épargnant mesure la valeur de son investissement et sa contribution à une économie plus responsable.



Les sélectifs, une cohérence engagée

Les sélectifs, troisième des quatre profils de cette étude, conjuguent une bonne culture financière et un engagement social affirmé. Leur épargne solidaire traduit une cohérence assumée entre convictions et choix financiers.

Un profil discret à l'engagement affirmé

Les sélectifs ne se distinguent ni par leur âge ni par leur genre. Ils sont légèrement plus diplômés que l'ensemble des répondants (81,5 % ont un niveau bac+3 ou plus, contre 79,4 %) et travaillent plus souvent dans l'économie sociale et solidaire (13,4 %). Leurs revenus et patrimoine financier sont un peu supérieurs à la moyenne.

Ce profil se distingue surtout par son engagement politique et social. Ils sont très actifs dans la vie citoyenne et associative : dans l'année précédant le questionnaire, 90,5 % ont déjà fait un don, 53,5 % ont participé à un rassemblement politique, 37,1 % ont pris part à un acte militant et 19,2 % ont distribué des tracts. Ils sont également nombreux à être syndiqués ou membres d'une association, et se disent plus préoccupés que la moyenne par des sujets de société : l'environnement, les discriminations raciales ou les inégalités de richesse.

Cette sensibilité se retrouve aussi dans certaines pratiques du quotidien : les sélectifs trient beaucoup leurs déchets et mangent peu de viande, et ils prennent aussi moins souvent l'avion que la moyenne.

Une conviction qui pèse plus que l'expertise financière

Les sélectifs déclarent un niveau de compétence financière proche de la moyenne (65,3 % s'estiment compétents, contre 63,9 %). **Leur connaissance de la finance durable et solidaire est plutôt correcte sans être exceptionnelle :** ils sont moins nombreux à être mauvais connaisseurs (23,5 % contre 32,0 %), mais pas plus nombreux à être excellents ou bons connaisseurs (24,8 % contre 25,7 %).
Leur profil se distingue donc moins par leur niveau de connaissance financière que par l'ampleur de leur engagement financier : près de **40 % consacrent plus de la moitié de leur patrimoine financier à l'épargne durable et solidaire,** contre 29 % pour l'ensemble. Pour 97,2 % d'entre eux, ce choix est d'abord motivé par des valeurs sociales ou écologiques.

Proportion du patrimoine financier épargné de façon durable

	LES SÉLECTIFS	ENSEMBLE
0 à 25 %	33,4 %	46,0 %
25 à 50 %	28,0 %	25,1 %
50 à 75 %	21,3 %	15,0 %
75 à 100 %	17,3 %	13,9 %
TOTAL	**100 %**	**100 %**

Une épargne bancaire alignée sur des critères éthiques

Les sélectifs sont généralement clients de plusieurs banques, mais rarement d'une banque commerciale classique (11,6 %). Seuls 11,6 % ne sont clients d'aucune banque coopérative, contre 20,3 % pour l'ensemble des répondants.
Le critère éthique pèse très fortement dans le choix de leur établissement bancaire : 89,6 % en tiennent compte, contre 61,7 % pour l'ensemble. Cette cohérence se retrouve dans leurs produits d'épargne bancaire : 91,2 % ont choisi un livret de partage et 76,5 % détiennent un LDDS. Même leur banque doit passer le test de leurs valeurs.

« Aujourd'hui, pour moi les critères environnementaux, sociaux et locaux sont devenus les premiers critères pour consommer et placer mon argent. C'est loin d'être parfait mais j'essaye de faire ce que je peux. En 2024, j'ai supprimé mes assurances-vie traditionnelles pour mieux placer mon argent en ce sens. Il faut absolument mieux informer et sensibiliser les gens sur l'impact de leurs placements financiers. » — **Une sélective**

Investir en direct, choisir en conscience

Les sélectifs se tournent peu vers les alternatives fintech et préfèrent le financement en direct : **ils sont plus nombreux à avoir investi ou prêté *via* une plateforme de financement participatif** (42,3 % contre 35,7 %) et moins nombreux à n'y avoir jamais eu recours (18,3 % contre 26,5 %).

> *« Je refuse d'acheter des actions de grandes entreprises cotées, ou des fonds qui investissent dans ces grandes entreprises : leur business model est mortifère. Je cherche donc à investir exclusivement dans des petites entreprises écologiques, sociales, solidaires, en France et aussi à l'étranger (Europe, Afrique). »*
> — **Un sélectif**

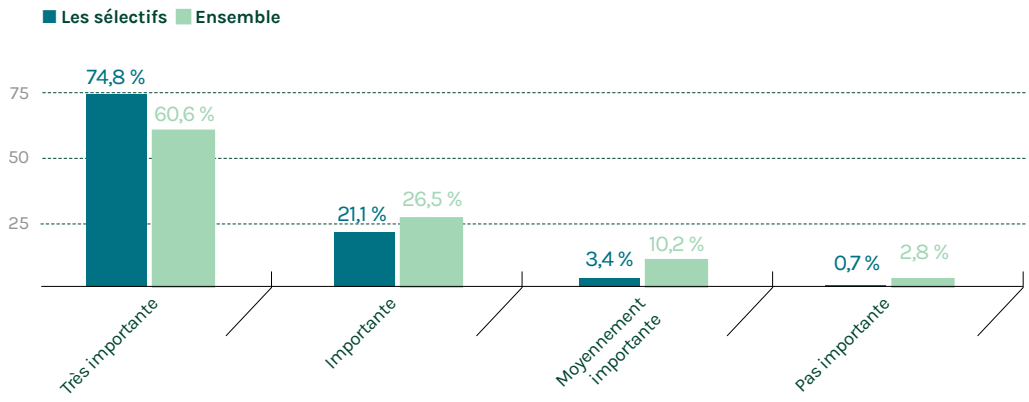
Cette préférence se confirme avec la détention d'actions ou de parts sociales : 84,7 % des sélectifs en possèdent, et 82,9 % en ont qu'ils qualifient de durables ou solidaires. Ils privilégient les structures à taille humaine : 26,0 % détiennent des parts d'une foncière solidaire, contre 2,9 % seulement dans de grandes entreprises.
Ils sont aussi **les plus nombreux à être membres d'un cercle local d'épargne solidaire** (8,0 % contre 4,8 % pour l'ensemble).
Seuls 19,8 % des sélectifs détiennent de l'épargne salariale. Lorsque des fonds solidaires leur sont proposés (58,7 % des cas), ils les choisissent presque systématiquement. 41,5 % se souviennent avoir choisi un fonds labellisé ISR et 16,4 % un fonds labellisé Finansol.

> *« Il est très difficile d'épargner de manière véritablement éthique et tout est fait pour qu'on laisse notre argent profiter aux pires actions. Même dans mon entreprise qui a choisi un gestionnaire de placement «éthique», les fonds proposés pour les primes d'intéressement sont catastrophiques mais le placement est encouragé par l'esquive de l'impôt si l'on place. »* — **Un sélectif**

La durabilité, un critère non négociable

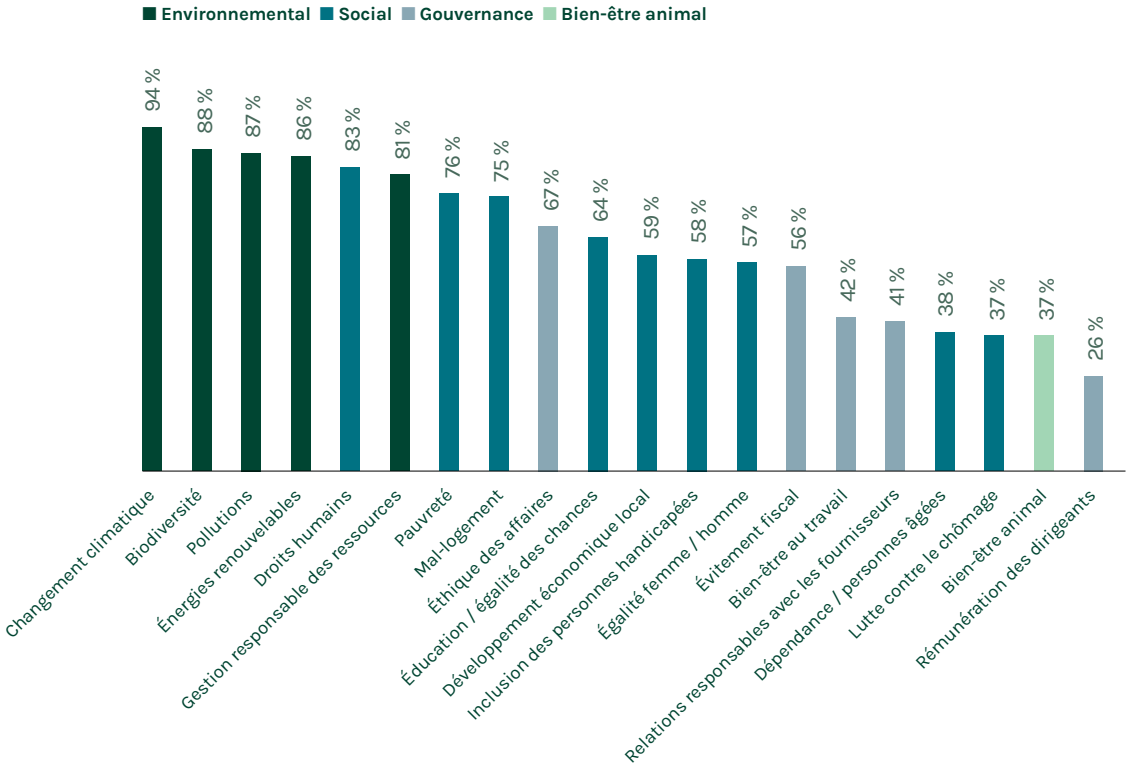
Lors de la souscription d'un produit d'épargne ou d'investissement, **les sélectifs sont avant tout sensibles à son caractère durable :** 74,8 % jugent ce critère très important, contre 60,6 % pour l'ensemble des répondants. Ils sont aussi un peu plus attentifs que la moyenne à la sécurité du placement (77,7 % la jugent importante ou très importante, contre 73,1 %).
Cette priorité se confirme entre la durabilité et la rentabilité : 87,8 % des sélectifs accordent une plus haute importance à la durabilité, contre 71,1 % pour l'ensemble. Seuls 2,5 % font le choix inverse.

Importance accordée au critère de la durabilité



Priorité à l'environnement

Classement des thématiques jugées prioritaires par les sélectifs



L'écologie arrive nettement en tête des thématiques que les sélectifs souhaitent financer : changement climatique, biodiversité, pollutions, énergies renouvelables et gestion responsable des ressources. Si les droits humains sont dans le top 5, les autres thématiques sociales et de gouvernance (éthique des affaires, éducation et égalité des chances ou encore égalité femme/homme) arrivent plus loin derrière. L'environnement et les droits humains dominent donc largement leurs priorités, loin devant la gouvernance.



Catherine Graton,
Responsable pôle communication et partenariats
chez Énergie Partagée

Chez les sélectifs, l'épargne solidaire semble prolonger un engagement citoyen déjà présent par ailleurs, plutôt que d'en être le point de départ. Comment cela se retrouve-t-il chez les personnes qui vous rejoignent ?

Une majeure partie de nos épargnants a un sens aigu de la responsabilité collective avec des engagements associatifs et locaux de longue date, une mise en pratique de leurs valeurs sociales et écologiques dans leur quotidien… On constate que l'épargne arrive plus tard dans ce parcours.
On pense spontanément à changer sa façon de consommer ou de se déplacer mais beaucoup moins à regarder ce que finance son argent. Pourtant, investir dans Énergie Partagée, c'est agir de manière très concrète pour renforcer le pouvoir d'action des citoyens face au changement climatique. Et c'est une urgence : l'épargne ne doit plus être le dernier levier des citoyens pour mettre en cohérence leurs valeurs et leurs actes mais un réflexe et une évidence.



Marie Mognard,
Responsable de l'actionnariat solidaire
chez Terre de Liens

Les sélectifs privilégient le contact direct : actions, parts sociales, financement participatif, structures à taille humaine plutôt que produits standardisés. Comment cette exigence de proximité se retrouve-t-elle dans votre modèle ?

Chez Terre de Liens, l'épargnant investit dans un projet concret : son épargne participe à la constitution d'un patrimoine agricole collectif, ancré dans des lieux précis. La moitié dédient leur souscription à une région ou une ferme, signe de leur attachement au territoire. Par ailleurs, l'un des fondements de Terre de Liens est de recréer des liens entre paysans et citoyens autour de la vision d'un autre modèle agricole. Les actionnaires sont donc invités à s'engager localement pour porter cette voix. De manière générale, on observe une attente forte des actionnaires de bien connaître notre fonctionnement et de voir comment leur épargne contribue à la réalisation de notre mission. Ils souhaitent également être régulièrement informés de la vie et de l'évolution des fermes.

© Delphine Blast



Les diversifiés, un équilibre calculé

Jeunes, très diplômés et disposant de revenus supérieurs à la moyenne, les diversifiés forment le profil le plus favorisé de l'étude. Leur épargne solidaire ne représente le plus souvent qu'une partie mesurée d'un patrimoine réparti entre de nombreux produits et établissements. Chez eux, la recherche de durabilité se conjugue sans complexe avec celle de la rentabilité.

Un profil jeune, masculin et aisé

Les diversifiés se distinguent par leur profil : ils sont beaucoup plus jeunes (29,1 % ont moins de 40 ans, contre 19,4 % pour l'ensemble des répondants) et il s'agit, très majoritairement, d'hommes (75,6 %). Ce profil est aussi beaucoup plus diplômé : 74,8 % ont un niveau bac+5 ou plus. **Leurs revenus et leur patrimoine financier sont nettement supérieurs à ceux des autres profils :** 16,5 % disposent d'un revenu disponible de plus de 80 000 €, contre 6,7 % pour l'ensemble. Ils sont également plus souvent accompagnés par un conseiller en gestion de patrimoine (48,2 %, contre 27,3 % pour l'ensemble). Près de 30 % résident en agglomération parisienne : c'est le profil le plus urbain des quatre. Les diversifiés se montrent globalement moins préoccupés par des enjeux de société, comme les inégalités, mais se distinguent par une forte préoccupation pour l'environnement.

> *« Je veux éviter avec mon argent le financement de projets toxiques. »* — Un diversifié

S'ils sont aussi en retrait sur les actes d'engagement citoyen (manifestations, grèves, adhésion à un syndicat, etc.), ils sont, à l'inverse, nombreux à faire des dons monétaires (86 % en 2024), motivés en grande partie par les avantages fiscaux.
Côté pratiques dites « écologiques », les diversifiés sont en retrait : ils trient moins leurs déchets, mangent un peu plus souvent de la viande et prennent plus souvent l'avion.

Une expertise financière, un engagement mesuré

Les diversifiés affichent une excellente connaissance de la finance : **92,5 % sont bons ou assez bons en finance,** très au-dessus de la moyenne (63,9 %). Cette aisance se retrouve également dans l'épargne solidaire : 52,5 % jugent leur connaissance des concepts et labels bonne ou excellente, contre 25,7 % pour l'ensemble.

Niveau de compétence financière déclarée

	LES DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Bonne	43,5 %	16,8 %
Assez bonne	49,0 %	47,1 %
TOTAL BONNE	**92,5 %**	**63,9 %**
Assez mauvaise	7,4 %	32,0 %
Mauvaise	0,1 %	4,1 %
TOTAL MAUVAISE	**7,5 %**	**36,1 %**
TOTAL	**100 %**	**100 %**

Ils épargnent pourtant une part réduite de leur patrimoine de façon durable ou solidaire : un peu plus de la moitié (51,8 %, contre 46 % pour l'ensemble) y consacrent moins du quart de leur patrimoine financier. À l'inverse, ils sont moins nombreux à dépasser les 75 % (8,3 %, contre 13,9 %). **Cette maîtrise financière ne se traduit donc pas par une part élevée d'épargne durable dans leur patrimoine.**

La diversification, jusque dans le choix des banques

Les diversifiés sont les épargnants qui comptent **le plus grand nombre de banques différentes.** Ils sont 30,1 % à être clients d'au moins une banque commerciale, et un peu moins souvent clients de banques coopératives (26,6 % le sont, et 30,3 % ne sont clients d'aucune, contre 20,3 % pour l'ensemble). Un peu moins d'un diversifié sur deux (49,2 %) choisit son établissement bancaire selon un critère éthique, contre 61,7 % pour l'ensemble : c'est un critère minoritaire, mais loin d'être marginal. Ils sont également moins nombreux à opter pour des livrets fléchés ou des produits de partage (50,8 %).

« Je veux diversifier, mais en accord avec mes valeurs sociales et écologiques. » — Une diversifiée

L'épargne solidaire à l'ère du digital

Les diversifiés utilisent largement les outils d'épargne en ligne : **52,3 % sont clients d'une banque en ligne.** Ils concentrent aussi la plus grande part des détenteurs de cryptoactifs (14,9 %, contre 4,1 % pour l'ensemble).

Cette appétence numérique se retrouve du côté des plateformes dédiées à l'épargne durable et solidaire : 19,9 % sont clients d'une « néo-banque » verte, contre 6,8 % pour l'ensemble. Ils sont également 27,1 % à avoir ouvert un plan d'épargne retraite et/ou une assurance-vie *via* une « fintech » verte, contre seulement 7,3 % pour l'ensemble des répondants. Pour les diversifiés, **le digital n'est donc pas seulement un canal de gestion : il structure aussi leur accès à l'épargne solidaire.**

Une épargne salariale choisie en connaissance de cause

45,2 % des diversifiés détiennent de l'épargne salariale. Lorsqu'on leur propose des fonds durables, la quasi-totalité les sélectionne. Parmi les labels choisis, l'ISR se détache (57,5 %), loin devant les autres labels de la finance durable. Les diversifiés se montrent un peu plus sélectifs que le reste de l'échantillon, mais ils savent ce qu'ils choisissent.

> *« Au sujet de l'épargne d'investissement (épargne salariale, assurance-vie), j'ai un très fort sentiment de confiscation du choix : j'aimerais flécher mon investissement vers des fonds durables, mais ils sont rarement disponibles. Pire, la plupart des fonds affichent des noms et des labels rassurants, mais quand on regarde le contenu de ces fonds, on voit que ce n'est que de la poudre aux yeux car les entreprises qui y figurent sont les géants de l'industrie qui bataillent activement pour promouvoir leurs intérêts directs et immédiats. »*
>
> — Un diversifié

Allier durabilité et rentabilité

Le rapport des diversifiés à l'épargne solidaire ne se limite pas à un choix de valeurs : il s'inscrit dans **une recherche d'équilibre avec la performance financière.** Ils sont d'ailleurs ceux qui détiennent le plus grand nombre de produits d'épargne et d'investissement : assurance-vie (93,2 %), OPCVM ou obligations (77,4 %), PER (47,8 %), pierre-papier (44,8 %), voire des placements atypiques (12,4 %).

Chez les diversifiés détenteurs d'actions ou de parts sociales, la durabilité reste un motif de souscription cité par une large majorité (82,5 %). Ils se distinguent en revanche par le poids de la diversification (47,6 %) et sont ceux qui citent le plus souvent les avantages fiscaux (31,6 %) et la rentabilité (23,5 %) comme motivations à la souscription.

Comparaison de l'importance accordée à la durabilité et à la rentabilité

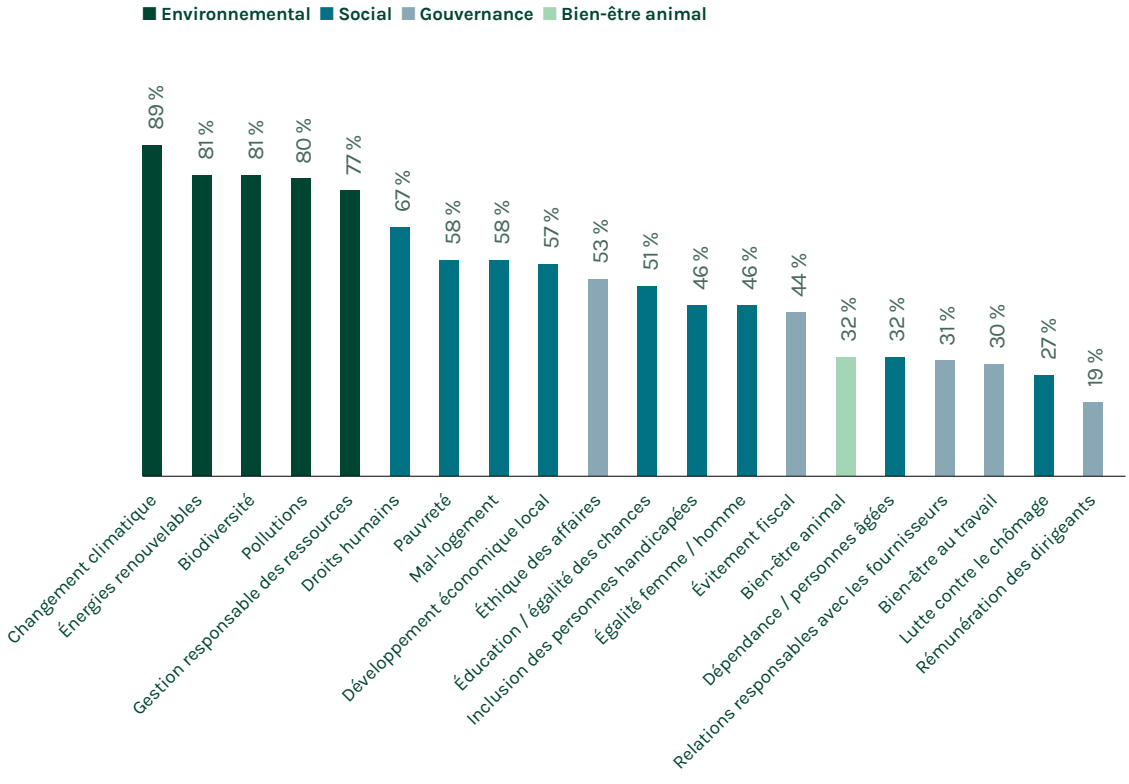
	LES DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Durabilité prioritaire	49,8 %	71,1 %
Importance équivalente	25,6 %	17,7 %
Rentabilité prioritaire	24,6 %	11,2 %
TOTAL	**100 %**	**100 %**

En comparant l'importance donnée aux deux critères, la rentabilité arrive à égalité ou au-dessus de la durabilité dans un peu plus de la moitié des cas. Chez les diversifiés, **le compromis entre impact et performance** n'est pas une exception, mais la norme.

Financer l'environnement avant toute chose

Interrogés sur leurs priorités de financement, **les diversifiés placent largement en tête les enjeux environnementaux.**

Classement des thématiques jugées prioritaires par les diversifiés



Le changement climatique arrive en tête (89 %) d'un bloc de cinq thématiques environnementales, toutes citées par plus de 75 % des diversifiés. Les thématiques sociales et de gouvernance arrivent ensuite, avec un écart marqué : les droits humains ne recueillent que 67 % de citations, soit dix points de moins que la gestion responsable des ressources, dernière thématique du premier groupe. Chez les diversifiés, la hiérarchie des priorités de financement est donc, avant tout, environnementale.

> *« La destination de mon épargne est devenue une préoccupation majeure. L'éco-anxiété, bien qu'ayant 48 ans, est devenue immense chez moi. »* — Une diversifiée



Julien Benayoun, Cofondateur & Directeur Général de Lita

Il ressort de l'étude un profil de diversifiés pour qui la rentabilité pèse souvent autant, voire davantage, que la durabilité. Comment conciliez-vous ces deux exigences ?

Depuis nos débuts, nous avons toujours refusé de les opposer. Plus encore : on les concilie. Chaque opportunité présentée est toujours sélectionnée à la fois pour son impact social ou environnemental et pour la solidité de son modèle économique : sans viabilité financière, pas d'impact dans la durée. Nous assumons toujours le couple rendement-risque de chaque opportunité, sans survendre l'un pour faire oublier l'autre. C'est cette double exigence, assumée dès le sourcing des projets, qui permet de répondre à des épargnants pour qui les deux dimensions comptent.

Intégrez-vous dans vos actions les niveaux de connaissances financières très variables des épargnants ?

Nous savons que les épargnants solidaires ont des profils et des niveaux de connaissance très variés. Nous pensons tous nos contenus, de la fiche projets à nos newsletters, en passant par des vidéos, des articles de blog, des webinaires, pour être accessibles sans jargon opaque.
L'idée c'est que chaque épargnant, du plus novice au plus expérimenté, puisse trouver sur Lita de quoi aller plus loin dans ses réflexions sur la finance et la société.

Face à des épargnants qui arbitrent en permanence entre de nombreux placements, comment faites-vous pour vous démarquer et donner envie d'investir ?

J'ose penser que notre différence face à la multitude de placements disponibles tient à l'humain. À la fois dans l'accompagnement que nous proposons, dans la qualité et la réactivité de notre support client, mais aussi et surtout dans la rencontre que nous permettons avec les entrepreneurs que nous finançons. Cette transparence crée un lien de confiance qu'aucun placement traditionnel ne peut offrir et c'est ce qui donne envie de s'engager, souvent au-delà de la simple attente de rendement financier.





3

Des convictions aux pratiques

Une même conviction ne produit pas les mêmes gestes. Entre le sens que les épargnants solidaires donnent à leur démarche et la façon dont ils la traduisent dans leurs pratiques quotidiennes, chaque profil affiche ses spécificités : recours aux labels, rapport au rendement et au risque, manière de s'informer et de recourir au conseil, gestion de l'épargne en couple.
Les écarts observés invitent à considérer l'épargne solidaire moins comme un comportement uniforme que comme un ensemble de pratiques, plus ou moins outillées, plus ou moins accompagnées. Un constat vaut toutefois pour l'ensemble des répondants : l'initiative revient le plus souvent aux épargnants eux-mêmes. Les résultats qui suivent interrogent ainsi la façon dont l'information, l'offre et le conseil rencontrent aujourd'hui chacun de ces publics.



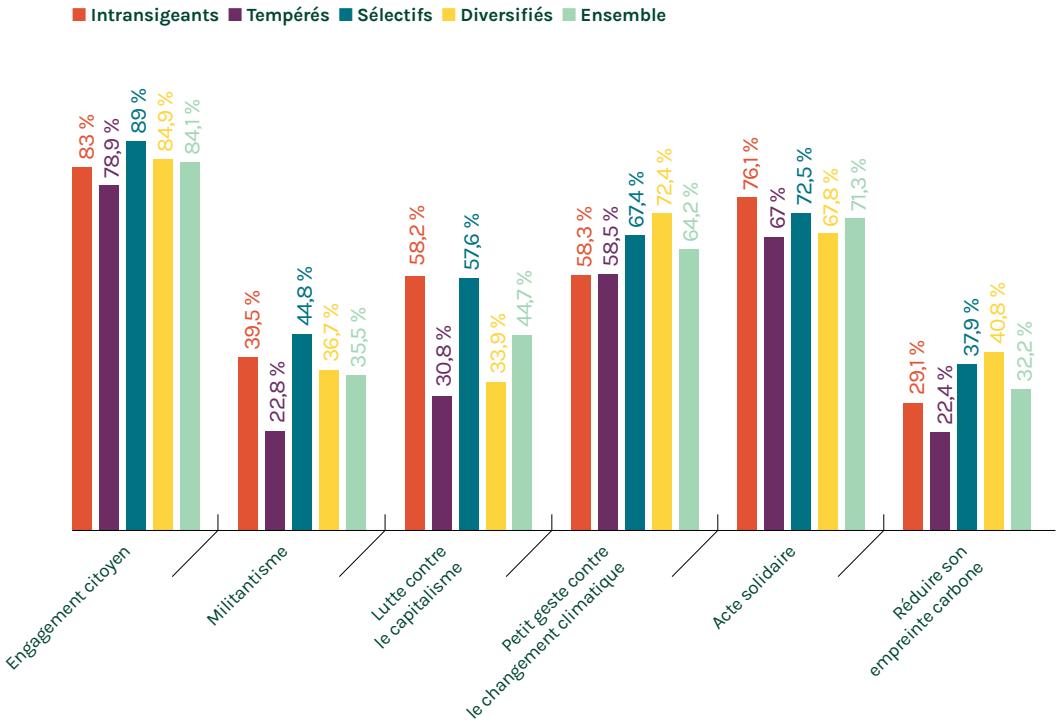
Des pratiques bien concrètes

Qualifier sa démarche, choisir ses produits, gérer son épargne en couple, s'informer : autant de gestes concrets qui viennent ancrer dans le quotidien les quatre portraits.
Ces pratiques diffèrent sensiblement d'un profil à l'autre et affinent la lecture de leur rapport à l'épargne durable et solidaire.

Le sens donné à l'épargne durable

Interrogés sur la façon dont ils qualifient leur pratique, les répondants la définissent avant tout **comme un acte solidaire** (71,3 %) **et un engagement citoyen** (84,1 % de l'ensemble). Les sélectifs cochent le plus souvent l'ensemble des propositions qui leur sont faites, les tempérés le moins souvent. Les intransigeants insistent sur le militantisme et la lutte contre le capitalisme, tandis que les diversifiés sont dans les registres climatique et de réduction de l'empreinte carbone, en écho à leur priorité environnementale déjà observée.

Qualification de la pratique d'épargne solidaire



« Un geste important contre le changement climatique, en refusant le financement des énergies fossiles. »
— Un intransigeant

« C'est la meilleure façon de voter et d'agir au quotidien dans un monde capitaliste où l'argent prime sur le reste. »
— Une tempérée

« Je ne pourrais tout simplement pas faire autrement car ma conscience me tiraillerait. » — Une sélective

« Faire bouger les lignes, aider des projets concrets en accord avec mes convictions. » — Un diversifié

Un usage des labels très contrasté

La souscription de produits labellisés varie fortement selon les profils. Les intransigeants, qui détiennent peu de produits d'épargne, recourent essentiellement au label Finansol, probablement car ils ne sont, pour la plupart d'entre eux, pas concernés par les autres labels.

Tempérés et sélectifs se tournent davantage vers les labels Finansol et ISR. Les diversifiés recourent à l'ensemble des labels, avec une préférence pour l'ISR, devant les labels Finansol et Greenfin, qui restent dans une proportion très supérieure à celle des trois autres profils.

Souscription de produits labellisés (hors livrets et épargne salariale)

	LES INTRANSIGEANTS	LES TEMPÉRÉS	LES SÉLECTIFS	LES DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Finansol	9,3 %	19,9 %	38 %	42,6 %	28,8 %
ISR	1,7 %	16,4 %	17,8 %	52,9 %	21,6 %
Greenfin	0,2 %	4,1 %	3,9 %	20,8 %	6,6 %
Autre label	0,5 %	3,6 %	3,4 %	8 %	3,9 %

« Écologiquement parlant, il me paraît plus intéressant d'éviter les investissements les plus nuisibles que d'investir dans des fonds dits « verts », sans être certain de l'impact. Ma confiance est faible dans ces labels. » — Un diversifié

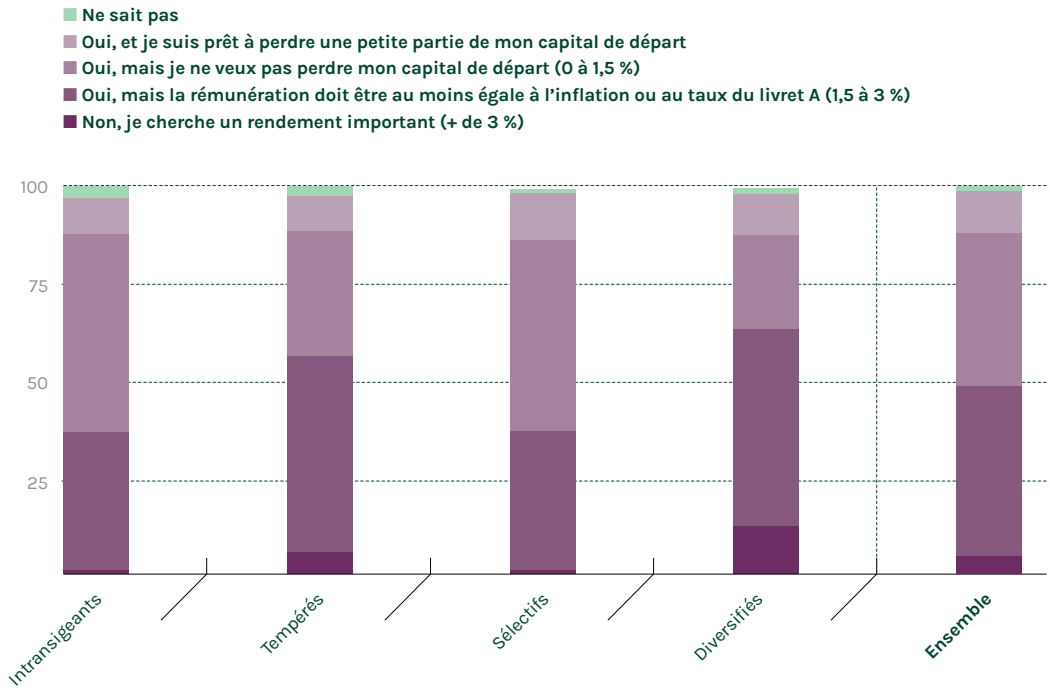
Rendement, risque : où se situer

Un rendement mesuré, pas sacrifié

Face à l'arbitrage entre durabilité et rendement, 39,5 % des répondants acceptent un produit durable à condition de ne pas perdre leur capital de départ, et **43,7 % exigent au moins une rémunération égale à l'inflation ou au taux du Livret A.**

Les intransigeants sont les plus nombreux à se satisfaire d'un rendement faible (51,3 %) et sont moins enclins à accepter d'en perdre une partie. À l'inverse, 12,3 % des diversifiés ne souhaitent pas renoncer à un rendement important ; ils sont aussi, avec les sélectifs, parmi les plus disposés à accepter une perte partielle de capital.

Rendement accepté pour un produit durable



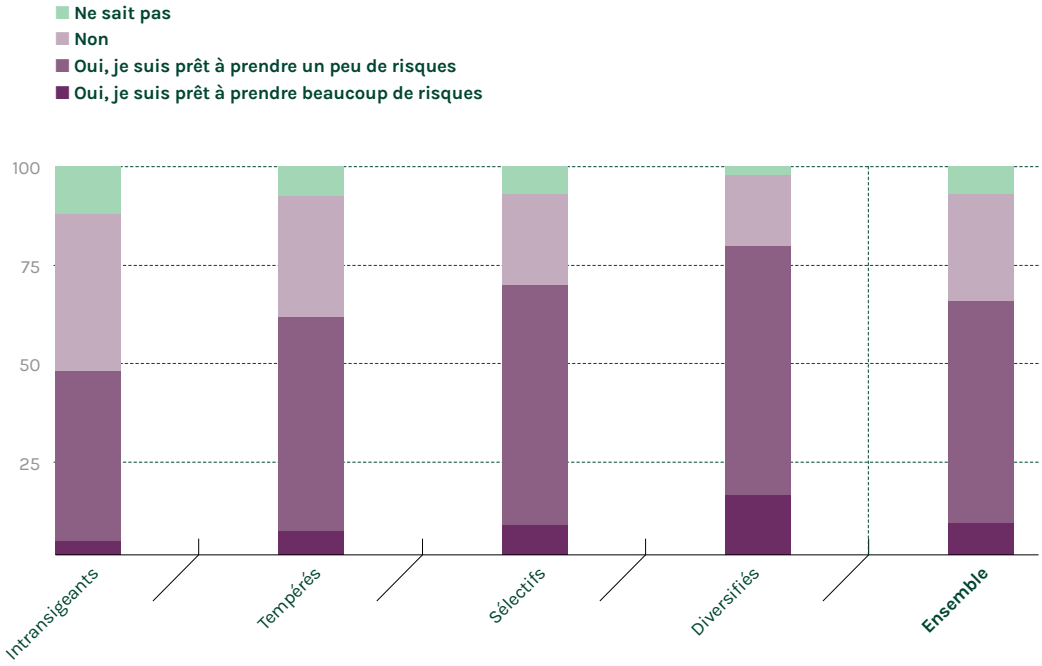
« Il est difficile de trouver des produits transparents et clairs quand on n'est pas habitué à ce milieu, avec une sécurité de placement à la hauteur du risque pris. Je soupçonne certains fonds de faire du greenwashing : j'ai donc fait un choix « le moins pire », sans conviction réelle. » — Un sélectif

Le risque, autre variable d'ajustement

La question du risque suit une logique proche : **les intransigeants (40,4 %) et les tempérés (31,1 %) refusent le plus souvent de prendre plus de risques pour un produit durable, quand les sélectifs et les diversifiés s'y montrent nettement plus ouverts.**

15,4 % des diversifiés acceptent même de prendre beaucoup plus de risques, contre 3,7 % des intransigeants, un résultat cohérent avec le profil de risque déjà dégagé pour chacun des groupes.

Risque accepté pour un produit durable



« Je ne pense pas qu'il soit possible dans le système capitaliste de, ne serait-ce qu'en proportion non-négligeable, placer de l'argent sans perdre du capital tout en luttant pour les droits humains, le bien-être animal, la biodiversité… Tout cela est permis uniquement pour donner bonne conscience, et restera très minoritaire. »

— Une tempérée

Gérer son épargne en couple

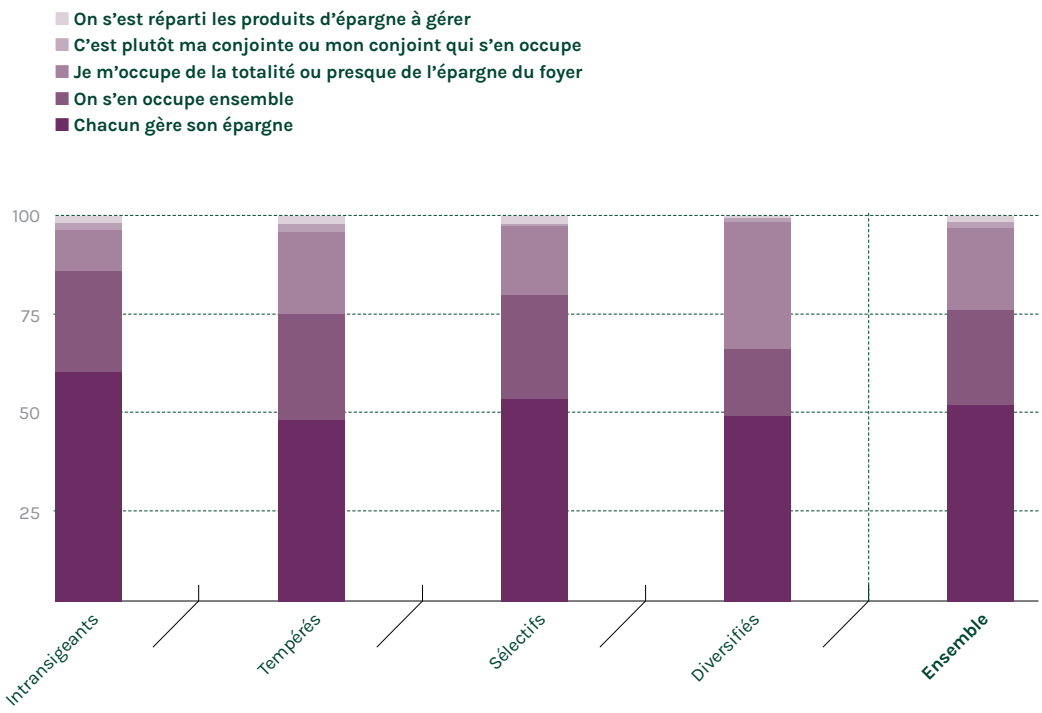
Parmi les répondants en couple, les structures varient selon les profils : les tempérés sont plus souvent mariés (66,1 %, contre 60,4 % pour l'ensemble), les sélectifs et les diversifiés un peu plus souvent pacsés (autour de 21 %, contre 18,5 %) et les intransigeants plus souvent en union libre (31,7 %, contre 21,2 %).

Ces écarts, en partie liés aux différences d'âge entre profils, n'empêchent pas des différences dans la gestion de l'épargne : les diversifiés ont plus souvent un compte commun (76,1 %, contre 73,6 % pour l'ensemble) alors même qu'ils sont moins souvent mariés, mais ils y déposent une part plus restreinte de leur épargne.

Les diversifiés s'occupent également bien plus souvent que les autres profils de la gestion de l'épargne et des investissements de l'ensemble du foyer, alors même qu'il s'agit du profil où l'épargne est le moins souvent mise en commun, ce qui peut s'expliquer par le sentiment de compétence financière, élevé, de ce profil. À l'inverse, les tempérés et les sélectifs ont un petit peu plus d'épargne en commun que les autres (respectivement 27,3 % et 26,8 %), et les intransigeants sont les plus nombreux à gérer chacun leur épargne (59,4 %).

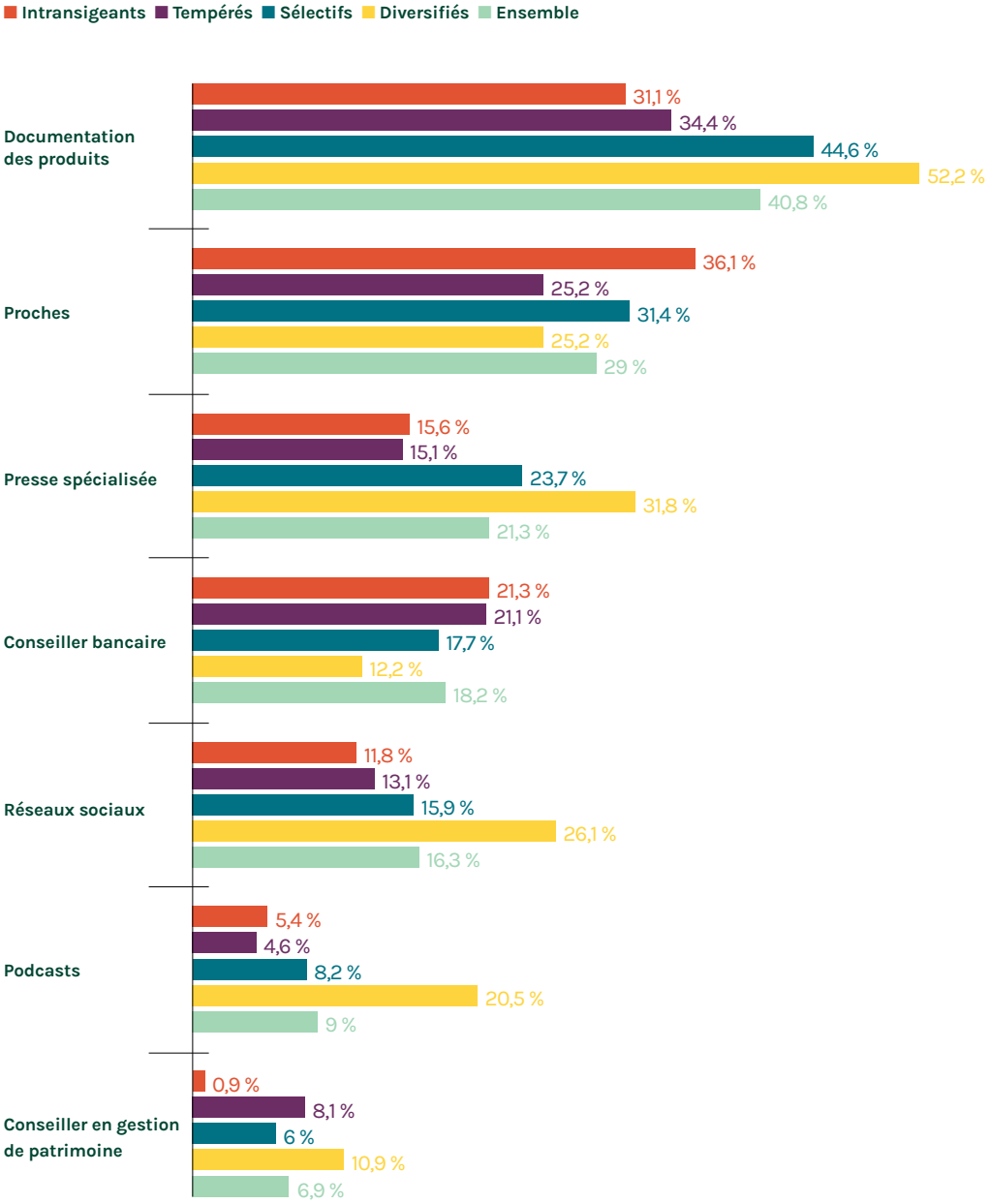
Gestion de l'épargne des répondants en couple

NB : Base = 3 043 répondants



S'informer, chacun à sa façon

Principaux moyens d'information sur l'épargne durable



Si les moyens de s'informer sur l'épargne durable sont nombreux, ils ne touchent pas tous les profils avec la même efficacité. **La documentation des produits d'épargne arrive en tête des moyens cités** (40,8 % de l'ensemble des répondants), loin devant les proches (29,0 %) ou les médias traditionnels (23,3 %). Son rôle est particulièrement marqué chez les sélectifs (44,6 %) et les diversifiés (52,2 %). Ces derniers se distinguent aussi par un usage plus fréquent de la presse spécialisée, des podcasts et des conseillers en gestion de patrimoine. **Les proches comptent davantage chez les intransigeants et les sélectifs.** Les conseillers bancaires restent une source déterminante pour environ 21 % des intransigeants et des tempérés, une place bien moindre chez les diversifiés (12,2 %) qui privilégient les réseaux sociaux (26,1 %).
Enfin, plus d'un répondant sur dix (11,4 %) cite d'autres sources que celles proposées dans le questionnaire, notamment le monde associatif et coopératif (courriers, newsletters, échanges entre bénévoles), la presse alternative ou encore des newsletters consacrées à l'épargne durable.

Un sujet peu discuté

La moitié des répondants (50,2 %) n'a pourtant discuté avec personne d'épargne durable au cours des douze derniers mois. **Les intransigeants en parlent le moins** (59,7 %), alors qu'un proche a joué un rôle déterminant dans leur passage à l'action pour environ 36 % d'entre eux, **suivis de près par les tempérés** (57,2 %) : cela peut s'expliquer par le profil d'épargnants peu connaisseurs mais engagés qui les caractérise. **Sélectifs et diversifiés en parlent le plus, en premier lieu avec leur conjoint, leurs amis et leur famille. D'autres ont indiqué en parler dans le cadre de leur vie associative ou militante,** par exemple lors d'événements ou sur des forums.

> *« À force de m'intéresser aux alternatives durables et éthiques, quel que soit le domaine. »* — **Une intransigeante**

Le rôle des conseillers financiers

Les conseillers bancaires

Parmi les répondants ayant déjà eu un rendez-vous bancaire (92,1 % de l'échantillon), **la destination de l'épargne est abordée à l'initiative du client dans plus de la moitié des cas** (51,7 %), confirmant la démarche proactive des répondants. Chez les intransigeants, c'est plus souvent le conseiller qui aborde le sujet (21,4 %, contre 10,8 % pour l'ensemble), à mettre en lien, prudemment, avec le choix de banques sélectionnées sur un critère éthique. Les sélectifs interrogent le plus leur conseiller (61,0 % à l'initiative du client).

Dans un cas sur trois, le sujet n'est pourtant abordé ni par le client ni par le conseiller (un chiffre qui monte à 42,0 % chez les diversifiés, suivi par les tempérés à 34,4 %). La sensibilisation semble donc se construire surtout en dehors des banques, même si environ 21 % des intransigeants et 10,7 % des tempérés créditent leur conseiller d'avoir été moteur dans leur décision de souscrire.

> *« Je souhaiterais que les conseillers bancaires soient au courant des possibilités d'épargne écologique et solidaire : ils connaissent les intérêts financiers du produit, mais pas son impact. »* — Un tempéré

> *« Ce serait génial d'avoir plus d'informations sur les solutions d'épargne durable, des comparatifs… Même les conseillers ne sont pas toujours bien informés. »* — Une sélective



Maya Atig, Directrice générale de la Fédération bancaire française

Notre étude montre qu'une majorité d'épargnants solidaires aborde spontanément la destination de son épargne. Comment les banques accompagnent-elles cette demande d'information ?

Tout d'abord, rappelons que pour l'ensemble des clients, l'intérêt pour les questions de RSE est le 4e facteur. Ce chiffre croît légèrement chaque année car l'accompagnement des épargnants sur la finance durable se renforce.
Cet accompagnement passe par plusieurs voies : les conseillers échangent avec les épargnants pour identifier leurs attentes et les orienter vers des solutions adaptées, en s'appuyant sur des labels reconnus, et ils recueillent leurs préférences de durabilité qui sont des éléments complexes, avec des questions normalisées rédigées de façon obscure, qui nécessitent d'être expliquées. Cette évolution a conduit les banques à adapter leurs parcours de conseil et de formation des conseillers.

La FBF met en avant l'engagement des banques dans le financement de la transition écologique et l'éducation financière. Comment cela se traduit-il pour les épargnants souhaitant donner du sens à leur épargne ?

Les banques françaises jouent un rôle majeur dans le financement de la transition écologique : fin décembre 2025, elles avaient accordé 510 milliards d'euros de crédits verts et durables. Elles financent aujourd'hui davantage les énergies renouvelables que les hydrocarbures : 3,4 euros pour les renouvelables contre 1 euro pour les énergies fossiles.
Concrètement, l'épargne déposée en banque sert à financer des crédits de court, moyen et long terme, contribuant ainsi aux entreprises et projets engagés dans la transition de l'économie. Pour les clients qui souhaitent aller plus loin, les banques proposent des produits d'épargne dédiés, orientés vers un objet précis (avec le risque associé) identifiables *via* des labels reconnus comme ISR, Greenfin ou Finansol. La taille et la variété des activités des banques leur permettent de proposer des offres variées selon le profil de chaque client.

Les conseillers en gestion de patrimoine et *family office*

27,3 % des répondants ont déjà eu un rendez-vous avec un conseiller en gestion de patrimoine (CGP) ou un *family office*[1]. **Dans plus de 60 % des cas, ce sont les clients eux-mêmes qui amènent le sujet, notamment les sélectifs (71,3 %) et les diversifiés (60,6 %),** sans doute du fait d'un sentiment de meilleure compétence, à la fois sur les sujets financiers en général et sur l'épargne durable en particulier. Les CGP et *family offices* peuvent ainsi jouer un rôle moteur dans le choix de produits durables, notamment chez les tempérés et les diversifiés, probablement les plus sensibles à un discours qui allie rentabilité et durabilité.

Si le sujet de l'épargne durable revient aussi souvent en rendez-vous, qu'il s'agisse d'un conseiller bancaire ou d'un CGP, c'est sans doute parce que ces interlocuteurs ont eux-mêmes été choisis sur des critères éthiques : les répondants ont alors tendance à les questionner directement sur le sujet, dans des proportions qui varient selon les profils.



Marc-Antoine Noiret, Président fondateur de Noiret Patrimoine

27,3 % des répondants de notre enquête ont déjà eu un rendez-vous avec un CGP, et ce sont souvent eux qui abordent en premier la question de la durabilité. L'observez-vous chez vos clients ?

Nous rencontrons encore régulièrement des clients qui viennent nous voir après avoir été déçus par le conseil, ou le manque de conseil, de leur banque ou de leur CGP sur ces sujets. Ils souhaitent donner davantage de sens à leur épargne, mais n'ont pas toujours trouvé les réponses ou les solutions concrètes pour le faire. Cela évolue néanmoins dans le bon sens. De plus en plus de CGP et de *family offices* se forment et savent aborder ces enjeux de manière qualitative. Je n'ai pas de chiffres pour en mesurer précisément l'ampleur, mais c'est une évolution que j'observe avec beaucoup d'enthousiasme : plus nous serons nombreux à parler sérieusement de finance responsable et solidaire, plus celle-ci pourra changer d'échelle.

Notre étude montre que le rôle du CGP peut être déterminant dans le choix de produits durables, notamment chez les épargnants les plus aisés. Un CGP comme Noiret Patrimoine vient-il renforcer une conviction déjà présente chez ses clients, ou contribue-t-il à la faire émerger ?

Souvent, nos clients arrivent avec une intention : ils souhaitent que leur épargne soit davantage en cohérence avec leurs convictions. Notre rôle est de transformer cette intention en actes concrets d'investissement. En creusant leurs attentes et en leur faisant découvrir des solutions, nous renforçons souvent une intuition déjà présente. Notre regard est toutefois biaisé : notre spécialisation attire naturellement des personnes déjà sensibles à ces sujets. Mais le conseil peut aussi faire émerger de nouvelles réflexions. Lorsque nous parlons de souveraineté, d'indépendance énergétique, d'agriculture ou de solidarité, nos clients découvrent que leur patrimoine peut devenir un véritable levier d'action. C'est aussi cela, notre métier : ouvrir le champ des possibles.

1 - Seuls 49 intransigeants déclarent avoir eu recours à un CGP ou un *family office*, un effectif trop faible pour permettre une interprétation fiable des résultats.

Annexes

Les épargnants solidaires en chiffres

Les tableaux qui suivent reprennent, sous une forme resserrée, les principaux indicateurs mobilisés tout au long de cette étude, profil par profil et pour l'ensemble des répondants. Cette annexe s'adresse à celles et ceux qui souhaitent approfondir la comparaison entre profils au-delà des grandes tendances déjà présentées.

Profil sociodémographique

ÂGE	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Moins de 35 ans	11,3 %	9,7 %	8,2 %	17,8 %	11,0 %
35-49 ans	25,6 %	18,0 %	26,3 %	28,9 %	24,0 %
50-64 ans	27,9 %	30,2 %	27,4 %	26,6 %	28,2 %
65 ans et plus	35,2 %	42,1 %	38,1 %	26,7 %	36,8 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

CATÉGORIE SOCIOPRO-FESSION-NELLE	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Agriculteurs exploitants	1,0 %	0,6 %	1,1 %	0,1 %	0,7 %
Artisans, commer-çants, chefs d'entreprise	5,3 %	3,8 %	4,5 %	3,6 %	4,2 %
Cadres et professions intellec-tuelles supérieures	58,1 %	68,3 %	70,9 %	85,3 %	71,0 %
Professions intermé-diaires	22,4 %	20,1 %	19,2 %	8,6 %	17,9 %
Employés	9,9 %	5,8 %	2,9 %	2,1 %	4,8 %
Ouvriers	3,4 %	1,4 %	1,3 %	0,2 %	1,4 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Engagement citoyen, associatif et pratiques

	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Dons monétaires (en 2024)	87,8 %	77,9 %	90,5 %	86,0 %	84,4 %
Rassemblement politique (en 2024)	53,7 %	37,2 %	53,5 %	37,3 %	43,3 %
Acte militant (en 2024)	36,2 %	23,3 %	37,1 %	20,6 %	27,8 %
Distribution de tracts (en 2024)	18,8 %	12,1 %	19,2 %	10,4 %	14,4 %
Syndiqué (actuellement ou par le passé)	38,5 %	34,1 %	30,8 %	21,8 %	30,4 %
Membre d'un parti politique (actuellement ou par le passé)	22,0 %	17,6 %	22,9 %	12,6 %	18,4 %

Compétence et engagement financier

NIVEAU DE COMPÉTENCE FINANCIÈRE DÉCLARÉE	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Bonne	4,1 %	11,4 %	12,5 %	43,5 %	16,8 %
Assez bonne	29,4 %	48,4 %	52,8 %	49,0 %	47,1 %
TOTAL BONNE	**33,5 %**	**59,8 %**	**65,3 %**	**92,5 %**	**63,9 %**
Assez mauvaise	56,2 %	34,2 %	33,0 %	7,4 %	32,0 %
Mauvaise	10,3 %	6,0 %	1,7 %	0,1 %	4,1 %
TOTAL MAUVAISE	**66,5 %**	**40,2 %**	**34,7 %**	**7,5 %**	**36,1 %**
TOTAL	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

PART DU PATRIMOINE FINANCIER DURABLE*	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
0 à 25 %	37,8 %	59,9 %	33,4 %	51,8 %	46,0 %
25 à 50 %	18,2 %	25,7 %	28,0 %	24,4 %	25,1 %
50 à 75 %	12,4 %	9,2 %	21,3 %	15,5 %	15,0 %
75 à 100 %	31,6 %	5,1 %	17,3 %	8,3 %	13,9 %
TOTAL	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

* Proportion du patrimoine financier considéré comme épargné de façon durable.

Pratiques d'épargne

PRODUITS DÉTENUS	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Livret fléché ou de partage	96,5 %	31,4 %	91,2 %	50,8 %	66,5 %
Assurance-vie	16,5 %	78,1 %	70,4 %	93,2 %	69,0 %
Assurance-vie au moins partiellement durable	10,1 %	51,8 %	43,3 %	58,9 %	44,0 %
PER (détention)	2,6 %	19,3 %	19,2 %	47,8 %	22,2 %
Actions/ parts sociales (détention)	41,3 %	51,7 %	84,7 %	89,6 %	68,6 %
Actions / parts sociales durables	40,3 %	46,0 %	82,9 %	79,8 %	64,1 %
Financement participatif (investissement/ prêts)	12,8 %	22,5 %	42,3 %	62,5 %	35,7 %
Épargne salariale (détention)	7,2 %	22,3 %	19,8 %	45,2 %	23,5 %
Cryptoactifs	0,6 %	2,1 %	1,2 %	14,9 %	4,1 %

CHOIX BANQUE (PRINCIPALE OU SECONDAIRE)	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Critère éthique : Oui	96,6 %	22,7 %	89,6 %	49,2 %	61,7 %

PRATIQUES BANCAIRES	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Client d'au moins une banque commerciale	6,9 %	21,5 %	11,6 %	30,1 %	17,6 %
Client d'au moins une banque coopérative	96,6 %	68,3 %	88,4 %	69,7 %	79,7 %
Client d'une banque en ligne	7,4 %	19,5 %	15,6 %	52,3 %	22,6 %
Client d'une néo-banque « verte »	3,1 %	4,1 %	3,7 %	19,9 %	6,8 %
Recours à une fintech verte (souscription PER/ assurance-vie)	0,0 %	3,9 %	2,5 %	27,1 %	7,3 %

MOTIVATIONS*	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Soutenir des projets durables	91,5 %	80,0 %	93,0 %	82,5 %	87,1 %
Soutenir des structures qui tiennent à cœur	66,7 %	49,9 %	67,1 %	58,9 %	60,9 %
Soutenir des projets concrets	49,3 %	50,7 %	56,7 %	60,5 %	55,5 %
La diversification	7,4 %	30,5 %	23,2 %	47,6 %	29,6 %
Condition obligatoire pour devenir client	15,2 %	5,7 %	9,1 %	6,5 %	8,2 %
Les avantages fiscaux	2,6 %	20,3 %	15,8 %	31,6 %	19,6 %
La rentabilité	0,7 %	12,2 %	5,3 %	23,5 %	11,1 %
Soutenir le projet d'une personne proche	8,9 %	7,1 %	6,9 %	5,2 %	6,7 %
La durée de l'investissement	1,9 %	4,7 %	2,3 %	5,4 %	3,6 %

* Motivations à détenir des parts sociales et/ou des actions.

Des profils bien différents

NIVEAU DE CONNAIS-SANCE DE LA FINANCE SOLIDAIRE	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Mauvaise	57,4 %	41,3 %	23,5 %	11,8 %	32,0 %
Passable	33,8 %	40,3 %	51,7 %	35,6 %	42,3 %
Bonne	7,8 %	14,3 %	22,7 %	33,8 %	19,9 %
Excellente	1,0 %	4,1 %	2,1 %	18,7 %	5,8 %
TOTAL	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

NOMBRE DE PRODUITS DÉTENUS	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Faible (0-2)	94,5 %	42,3 %	22,1 %	1,0 %	35,5 %
Moyen (3-4)	5,5 %	46,8 %	66,4 %	30,6 %	44,1 %
Élevé (5 et plus)	0,0 %	10,9 %	11,5 %	68,4 %	20,5 %
TOTAL	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

IMPORTANCE ACCORDÉE AUX CRITÈRES D'INVESTIS-SEMENT	INTRANSIGEANTS	TEMPÉRÉS	SÉLECTIFS	DIVERSIFIÉS	ENSEMBLE
Durabilité prioritaire	88,2 %	58,1 %	87,8 %	49,8 %	71,1 %
Importance équivalente	9,6 %	25,2 %	9,7 %	25,6 %	17,7 %
Rentabilité prioritaire	2,2 %	16,7 %	2,5 %	24,6 %	11,2 %
TOTAL	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

EN RÉSUMÉ

Douze ans plus tard, ce qui a changé

L'essentiel des quatre profils

Au-delà d'une conviction partagée pour la durabilité, les quatre profils dégagés par cette étude se distinguent nettement dans leur rapport à l'épargne durable et solidaire.



LES INTRANSIGEANTS

incarnent l'épargne comme acte militant. Plus souvent des femmes, aux revenus et au patrimoine parmi les plus modestes, peu à l'aise avec les mécanismes financiers, **ils concentrent leur épargne sur les livrets et accordent une nette importance à la durabilité,** la sécurité venant en second et la rentabilité arrivant loin derrière.



LES TEMPÉRÉS

pratiquent une épargne de compromis. Profil le plus âgé de l'étude et proche de la moyenne sociodémographique des répondants, l'assurance-vie est leur produit phare. **Dans leurs arbitrages, la sécurité prime sur la durabilité, sans que celle-ci soit écartée pour autant.**



LES SÉLECTIFS

affichent une cohérence engagée. Actifs dans la vie associative et citoyenne, **ils appliquent les mêmes critères éthiques à leur banque, leur épargne et leurs investissements,** avec une nette préférence pour les circuits courts : actions, parts sociales, financement participatif.



LES DIVERSIFIÉS

recherchent un équilibre calculé. Plus jeunes, plus diplômés et aux revenus plus élevés, **ils affichent la meilleure connaissance financière et répartissent leur épargne** entre de nombreux produits et établissements. Pour la moitié d'entre eux, la rentabilité compte autant ou davantage que la durabilité.

En 2014, une lecture organisée par canal d'épargne

En 2014, Finansol distinguait les épargnants solidaires selon le support utilisé : des sociotypes propres à l'épargne bancaire, à l'investissement dans des entreprises solidaires et à l'épargne salariale, soit **onze profils sur trois grilles distinctes.** Un même épargnant pouvait ainsi relever de plusieurs profils à la fois, selon les produits qu'il détenait.

Deux démarches se distinguaient : **une proactive,** avec un engagement affirmé et une recherche de sécurité et de transparence sur l'emploi de l'épargne, et **une occasionnelle,** plus hétérogène, en quête d'un équilibre entre bien-être collectif et individuel, sans remise en cause du modèle économique.

Pour l'épargne bancaire, quatre sociotypes étaient identifiés : **l'idéologue,** guidée par l'éthique dans le choix de sa banque et donnant priorité à la sécurité et à l'impact social ; **la pragmatique,** en quête d'un produit à la fois rentable, sécurisé et solidaire ; **la militante associative,** pour qui l'utilité sociale des projets prime sur leur rémunération ; **et l'occasionnelle,** pour qui la dimension solidaire n'est qu'un critère secondaire.

Pour l'investissement dans des entreprises solidaires, quatre autres sociotypes étaient distingués : **le militant solidaire**, souvent initié par un tiers et attentif à la sécurité du projet ; **le néo-donateur,** qui assimilait son placement à un don exclu de son patrimoine ; **le donateur diversifié,** prêt à étendre sa démarche à d'autres produits ; et **le donateur ponctuel,** mobilisé par un projet connu *via* son réseau personnel.

Trois sociotypes complétaient enfin le paysage de l'épargne salariale solidaire : **le bienveillant sans effort,** avant tout attentif à l'abondement de son entreprise ; **l'épargnant convaincu,** prêt à étendre sa démarche s'il était mieux informé ; et **l'épargnant qui s'ignore,** dont l'orientation vers un fonds solidaire résultait d'une décision de son entreprise.

De 2014 à aujourd'hui, deux grilles de lecture

Ces deux études portent des choix différents. Si l'étude de 2014 définissait onze profils, celle de 2026 caractérise la personne elle-même, indépendamment du support détenu. Cette lecture transversale articule des logiques que l'étude de 2014 abordait séparément selon le canal. La lecture par produit permettait toutefois de décrire plus en détail les pratiques liées à chaque type de produit, en particulier l'épargne salariale, et d'appréhender des épargnants qui seraient engagés sur un seul type de produits. Les profils dégagés en 2026 restent donc des profils types : sans exclure l'existence de trajectoires individuelles, ils offrent à lire des trajectoires comme des ensembles cohérents.

Des résonances peuvent être relevées entre les deux périodes, bien que les deux études reposent sur des méthodologies et indicateurs distincts. La posture militante de l'idéologue de 2014 fait écho à celle de l'intransigeant d'aujourd'hui. La recherche d'un compromis entre rentabilité et durabilité rapproche la pragmatique du tempéré. L'engagement associatif de la militante associative se retrouve chez les sélectifs. Le profil des diversifiés, à l'inverse, ne trouve pas d'équivalent évident en 2014, ce qui pourrait signaler, sans que les données permettent de le confirmer, une meilleure visibilité d'un segment plus fortuné et plus diversifié au sein de l'épargne durable et solidaire ou l'émergence d'un profil porté par des produits alors quasi inexistants (fintechs, banques en ligne durables).

Regards croisés sur les épargnants solidaires



Marie Brière
Responsable de la Recherche Investisseurs
chez Amundi Investment Institute

Qu'est-ce qui vous frappe le plus dans le portrait des épargnants solidaires aujourd'hui ?

Ce qui ressort, c'est leur cohérence. Ils n'orientent pas leur épargne durable simplement parce qu'un produit est bien présenté mais aussi parce que cela s'inscrit dans une certaine continuité avec leurs convictions et leurs pratiques quotidiennes. Les investisseurs responsables trient leurs déchets, donnent à des associations, consomment de manière responsable et ils attendent que leur argent soit en cohérence avec cet ensemble.

Nos propres études montrent d'ailleurs que, pour une partie d'entre eux, les enjeux de durabilité arrivent à part égale avec les objectifs de performance. Leurs préférences socialement responsables peuvent se traduire dans des choix d'investissement concrets dans des fonds d'investissement solidaires par exemple.

J'observe également un niveau d'exigence assez élevé. Ces épargnants connaissent mieux que la moyenne les labels (Finansol, ISR, Greenfin), mais cela ne signifie pas qu'ils accordent automatiquement leur confiance. Loin d'être passifs, ce sont des épargnants informés, attentifs, et parfois critiques.

Pourquoi l'épargne solidaire répond-elle de plus en plus aux attentes des épargnants et du grand public ?

Parce qu'elle répond à une question que de plus en plus de personnes se posent : à quoi sert vraiment mon épargne ? L'épargne solidaire apporte une réponse concrète : elle permet d'identifier les projets financés, qu'il s'agisse de logement social, d'entreprises d'insertion, etc. et ce quelle que soit leur forme juridique (entreprises agréées ESUS, SAS, coopératives, associations, fondations). L'impact est plus lisible grâce à ses trois piliers fondateurs : intentionnalité, additionnalité et mesurabilité. Et c'est ce que recherchent ces épargnants : pouvoir orienter leur épargne vers des thématiques choisies, avec une priorité souvent donnée à l'environnement puis au social, et des indicateurs d'impact.

Le mouvement s'est aussi structuré progressivement. Des premiers clubs d'épargnants solidaires des années 1980 nous sommes passés, à partir des années 2000, à un cadre réglementé imposant la présence d'au moins un produit en épargne salariale, obligation récemment étendue à l'assurance-vie et au PER. Cela a eu un impact réel.

© Magali Delporte

À titre d'illustration, chez Amundi, chaque année, ce sont en moyenne 300 millions d'euros[1] qui sont investis dans des fonds d'épargne salariale solidaire.

Selon vous, qu'est-ce qui freine encore la démocratisation de ces placements, et comment peut-on rendre l'offre plus accessible ?

Les freins sont réels et l'étude le montre bien. Le premier est le manque de visibilité de l'offre. Les produits existent, encore faut-il qu'ils soient présentés et expliqués aux épargnants.

Le deuxième frein concerne la lisibilité des labels. Aujourd'hui, une grande partie des détenteurs de placements durables ne savent pas si leur produit est labellisé. L'écosystème est riche — Finansol, ISR, Greenfin, CIES — mais difficile à lire pour un épargnant non spécialiste. Il y a donc un vrai besoin de pédagogie pour clarifier ce que chaque label couvre réellement. Chez Amundi, par exemple, des vidéos qui présentent les différents labels ont été mises en ligne sur le site dédié à l'épargne salariale et la signalétique des fonds a été revue afin d'offrir un cadre plus explicite.

Comment voyez-vous les perspectives de l'épargne solidaire dans les prochaines années ?

L'épargne solidaire a quitté le stade « avant-gardiste » et son potentiel est désormais réel : distribution plus large à travers l'épargne salariale, qui prévoit depuis longtemps la présence de fonds solidaires, l'assurance-vie et le PER qui lui ont emboité le pas plus récemment. Il existe également une appétence plus marquée des jeunes générations comparativement à leurs aînés.

Ce qui me paraît important c'est d'élargir son public sans bien sûr en affaiblir les exigences : la rendre accessible à des profils d'épargnants différents, avec des produits lisibles et des conseillers mieux formés. Valoriser son ADN social et environnemental avec des indicateurs clairs et faciles à lire, qu'il s'agisse des projets ou des entreprises et organisations qui les portent.

1 - Amundi Asset Management.

Regards croisés sur les épargnants solidaires



Charlotte O'Leary
Chief Executive de Investors for Purpose

Notre étude montre qu'en France, l'épargne solidaire reste portée par un public restreint et ne représente que 0,5 % de l'épargne financière des Français. La situation est-elle comparable dans votre pays ?

Le contraste avec la France est structurel car, au Royaume-Uni, l'investissement responsable repose avant tout sur les investisseurs institutionnels : fonds de pension, assureurs et sociétés de gestion gèrent l'épargne de millions de citoyens, souvent sans qu'ils en aient conscience.

Chez Investors for Purpose (I4P), nos plus de 500 organisations membres représentent plusieurs milliers de milliards de livres sterling d'actifs sous gestion. Il s'agit majoritairement de régimes de retraite professionnels, notamment ceux des agents du secteur public (*fonds du Local Government Pension Scheme - LGPS*) et des salariés d'autres secteurs (régimes de retraite à cotisations définies - DC), auxquels s'ajoute une branche dédiée aux assureurs. Nous accompagnons ces régimes de retraite, notamment avec les *Impact Investing Principles for Pensions,* un référentiel qui aide à intégrer les enjeux d'impact dans les mandats d'investissement, dans l'intérêt des bénéficiaires. Cette structuration permet de mobiliser les capitaux institutionnels hors du champ de vision des épargnants, mais à une échelle que leur participation directe ne pourrait égaler.

Le seul domaine où le choix individuel existe vraiment est celui des plans d'épargne retraite individuels à gestion libre (*Self-Invested Personal Pensions - SIPP*). Le régime des *Sustainability Disclosure Requirements* (SDR)[1] a introduit des labels pour aider les épargnants à repérer les fonds ayant des objectifs de durabilité. Mais de nombreuses sociétés de gestion ne les ont pas demandés, jugeant leurs exigences trop restrictives. Les fonds labellisés ne couvrent donc qu'une partie des options pertinentes et l'analyse doit aussi porter sur les autres fonds. Cette complexité échappe largement aux particuliers, et l'écart entre l'intention du régulateur et le comportement réel des investisseurs reste grand. Les SDR sont un socle nécessaire à la crédibilité, mais pas encore un levier de participation.

Le modèle institutionnel britannique présente de réels avantages : les codes de gestion responsable (*stewardship*

1 - Le régime de transparence sur la durabilité de l'autorité britannique de régulation financière (*Financial Conduct Authority* - FCA).

codes), les obligations de transparence climatique issues de la TCFD[2] et les référentiels d'investissement responsable intègrent les enjeux d'impact à grande échelle. Mais le lien démocratique entre les épargnants et les effets concrets de leurs placements reste largement invisible. Les outils réglementaires destinés aux particuliers cherchent encore leurs marques.

Quels leviers ont le plus fait progresser l'investissement à impact dans votre écosystème ? Lequel est aujourd'hui le plus prometteur ?

De notre point de vue, trois leviers ont particulièrement fait progresser le secteur, et le plus prometteur pour la décennie à venir est sans doute le moins visible.

La réglementation a été essentielle pour fixer un socle d'exigences minimales, notamment en ancrant la transparence et la gouvernance en matière d'impact dans les pratiques institutionnelles. Elle fonctionne car elle agit à grande échelle dans ce contexte : une seule évolution réglementaire touche simultanément des centaines de fonds. Les SDR sont la principale initiative récente pour les particuliers, même si leur portée reste limitée.

La mobilisation des investisseurs institutionnels a sans doute renforcé leurs ambitions et leurs capacités d'action, grâce aux échanges entre pairs, à l'engagement collectif et à la construction de communautés de pratiques. C'est la raison d'être d'I4P. Lorsque des fonds de pension voient leurs pairs adopter une approche systémique, des stratégies d'investissement ancrées dans les territoires ou des référentiels liés à la nature, l'effet d'entraînement est puissant.

La sensibilisation du grand public a eu un effet plus limité dans le contexte institutionnel britannique. Elle reste néanmoins importante à long terme pour créer un environnement politique et économique favorable à l'investissement responsable et à une future participation des particuliers.

Le levier le plus prometteur est, selon nous, **une « infrastructure systémique » :** connaissances partagées, recherche mutualisée et compétences de gouvernance pour aider les investisseurs à agir avec confiance face à des défis complexes et interdépendants (transition climatique, inégalités sociales, biodiversité). Moins visible qu'une annonce réglementaire, ce travail produit des effets cumulatifs avec le temps. I4P y contribue en réunissant partenaires et acteurs mobilisés autour d'enjeux d'investissement communs.

La prochaine étape de l'investissement à impact ne consiste donc pas à multiplier les produits, mais à mieux outiller les investisseurs et à mieux concevoir les systèmes dans lesquels ils agissent.

2 - Créée en 2015 par le Conseil de Stabilité Financière (FSB), la *Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD)* visait à formuler des recommandations pour intégrer les risques climatiques aux informations financières des entreprises. Dissoute en 2023, elle a passé le relais à l'ISSB (*International Sustainability Standards Board*).

De l'avant-garde à un mouvement de masse

Cette étude sur les épargnants solidaires donne à voir une dynamique bien réelle : des convictions affirmées, des pratiques d'épargne cohérentes, des profils types clairs. En observant des épargnants déjà engagés, elle agit aussi comme une loupe sur un public très spécifique. L'enjeu n'est plus seulement de conforter ce socle, mais de permettre à l'épargne solidaire de changer d'échelle et d'intégrer plus largement la société.

Un public encore loin de refléter l'ensemble des Français

L'épargnant solidaire de notre étude reste éloigné de la moyenne des Français. Près des deux tiers des répondants ont plus de 50 ans, les hommes sont surreprésentés dans toutes les tranches d'âge, et les diplômés du supérieur comme les cadres y occupent une place bien plus importante que dans la population générale. Leur engagement collectif est lui aussi plus marqué. Cet écart ne peut être traité comme un simple biais d'échantillonnage : **il dit quelque chose de la façon dont l'épargne solidaire se diffuse aujourd'hui et des publics qu'elle n'a pas encore rencontrés.**

Replacé dans le paysage de l'épargne des Français, le constat change de dimension : le patrimoine financier est très inégalement réparti et l'essentiel de l'épargne se place sur des supports sans objectif social ou environnemental[1]. Par ailleurs, elle reste en grande partie sur des supports liquides et peu risqués, comme des dépôts bancaires, des livrets ou des fonds en euros d'assurance-vie, qui financent l'économie de manière indirecte par l'intermédiaire des banques et des assureurs[2], tandis que l'investissement direct dans les entreprises demeure peu répandu[3]. Un constat qui peut probablement être mis en lien avec la culture financière des Français et la perception, encore répandue, selon laquelle l'investissement en actions serait réservé aux initiés[4]. La question dépasse donc la représentativité de l'enquête et porte sur **la capacité de l'épargne solidaire à devenir une épargne populaire, proposée à des personnes aux revenus, aux patrimoines, aux connaissances financières et aux engagements très différents.** Cela suppose aussi de continuer à expliquer ce que l'argent des épargnants finance.

Les quatre profils identifiés le montrent : il n'existe pas un mais plusieurs rapports à la durabilité, de l'engagement quasi militant à une logique plus instrumentale. **Renoncer à l'idée d'un épargnant solidaire unique est un préalable stratégique,** et changer d'échelle suppose de ne pas attendre des futurs épargnants qu'ils deviennent des spécialistes de la finance solidaire, ni même qu'ils partagent les motivations de ceux qui la pratiquent déjà. Les mobiliser passe aussi par prendre en compte leurs besoins et attentes, parler de projets concrets, mais aussi de sécurité, de disponibilité ou de rendement, déconstruire les idées reçues, rendre l'offre lisible et accessible.

1 - Banque de France, Rapport annuel de l'épargne réglementée 2025, juillet 2026. 2 - Direction générale du Trésor, Que finance l'épargne financière des ménages français ?, 2025. 3 - AMF, Baromètre de l'épargne et de l'investissement 2025, décembre 2025. 4 - Banque de France, enquête sur la culture financière des Français (questionnaire OCDE), décembre 2023 et AMF, Baromètre de l'épargne et de l'investissement 2025, décembre 2025.

Faire de l'épargne solidaire une possibilité pour tous

Cette démocratisation doit aller au-delà de la sensibilisation, et **l'épargne solidaire doit être présente là où les Françaises et les Français épargnent.**
L'épargne salariale en est la parfaite illustration : la loi a imposé d'y proposer un fonds solidaire[5], et elle représente aujourd'hui plus de la moitié des encours d'épargne solidaire. Intégrée à un dispositif largement diffusé, **l'offre solidaire peut atteindre des personnes qui ne l'auraient pas nécessairement cherchée par elles-mêmes.** D'autres placements majeurs, à commencer par l'assurance-vie, constituent à ce titre des leviers importants. Le changement d'échelle devra se jouer sur plusieurs terrains : la nature et la distribution des produits, la formation des conseillers, la notoriété, sans oublier les dispositifs législatifs et réglementaires qui organisent l'offre.
Il s'agit autant de convaincre les épargnants que de créer les conditions pour que **les solutions solidaires leur soient effectivement accessibles et proposées.**

Un socle de trente ans sur lequel construire

En trente ans, la finance solidaire a construit un écosystème au service de l'utilité sociale et environnementale. Ses encours ont quadruplé en dix ans. Mais avec 0,52 % de l'épargne financière des Français, elle reste encore loin d'irriguer l'ensemble de la société.
Le potentiel existe : environ un quart des Françaises et des Français souhaiteraient que leur épargne finance des projets à utilité sociale ou environnementale[6], **une aspiration qu'il s'agira de transformer en pratiques.** Il faut toutefois le mesurer avec justesse : l'épargne privée ne peut pas se substituer à un financement public stable, dont beaucoup de structures de l'ESS restent dépendantes, et c'est en complémentarité avec lui qu'elle a vocation à être mobilisée.

Prochain rendez-vous dans 10 ans

→ Plus de dix ans après l'étude de 2014, cette nouvelle enquête permet de mieux connaître ceux qui sont déjà engagés. **La prochaine étape sera d'aller à la rencontre de celles et ceux qui ne le sont pas encore.** C'est à cette condition que l'épargne solidaire pourra devenir une possibilité connue, accessible et proposée au plus grand nombre.

5 - Voir Encadré « Repères », p. 14.
6 - OpinionWay pour FAIR et France Active, Les Français et l'épargne solidaire, octobre 2025.

Glossaire

AMF

Autorité des Marchés Financiers. Régulateur français des marchés financiers, chargé notamment de la protection de l'épargne investie et de la transparence des placements.

CGP

Conseiller en Gestion de Patrimoine. Professionnel qui accompagne les particuliers dans l'organisation et l'optimisation de leur patrimoine, en lien avec un *family office* pour les patrimoines les plus importants.

CIES (LABEL)

Comité Intersyndical de l'Épargne Salariale. Label attribué par les organisations syndicales aux fonds d'épargne salariale jugés responsables et transparents.

DÉCILE

Chacune des dix tranches d'une population classée selon un critère (ici niveau de vie ou patrimoine) et divisée en dix groupes égaux.

ENCOURS

Montant total des sommes placées sur un produit d'épargne à un instant donné.

ÉPARGNE DE PARTAGE

Pratique consistant, pour l'épargnant, à reverser sous forme de don tout ou partie des revenus de son placement à une association ou un projet d'intérêt général.

ÉPARGNE SOLIDAIRE

Épargne dont l'encours ou les revenus financent, pour tout ou partie, des activités à forte utilité sociale ou environnementale, *via* le partage (reversement de revenus) ou l'investissement (orientation du capital).

ESG

Critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance. Ensemble de critères extra-financiers utilisés pour évaluer le comportement éthique et responsable des entreprises.

ESS

Économie sociale et solidaire. Ensemble des entreprises (associations, coopératives, mutuelles, fondations, sociétés commerciales à mission) qui poursuivent un objectif d'utilité sociale avant la recherche de profit, tel que défini par la loi du 31 juillet 2014.

ESUS

Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale. Agrément administratif défini par la loi de 2014 sur l'ESS qui conditionne l'accès à certains dispositifs fiscaux et de financement.

FCPE

Fonds Commun de Placement d'Entreprise. Fonds d'épargne salariale, accessible aux seuls salariés d'une ou plusieurs entreprises, alimenté par l'intéressement, la participation ou des versements volontaires.

FINANSOL (LABEL)

Créé en 1997 et géré par FAIR, ce label distingue les produits d'épargne solidaire respectant des critères de transparence et d'impact social, contrôlés chaque année par un comité indépendant.

GREENFIN (LABEL)

Label d'État français qui certifie les produits financiers contribuant à la transition énergétique et à la préservation de la biodiversité.

GREENWASHING

Pratique consistant à se donner une image écologique ou responsable qui ne correspond pas, ou seulement partiellement, à la réalité de ses activités.

ISR

Investissement Socialement Responsable. Démarche consistant à intégrer des critères extra-financiers (ESG) dans la sélection et la gestion des placements, au-delà de la seule performance financière. Un label d'État du même nom, créé en 2016, distingue les fonds respectant ces critères.

LDDS

Livret de Développement Durable et Solidaire. Livret d'épargne réglementé dont une partie de l'encours finance l'ESS, avec une option de partage possible sur les intérêts.

PER

Plan d'Épargne Retraite. Produit d'épargne de long terme dédié à la préparation de la retraite, pouvant être investi sur des supports durables ou solidaires.

SFDR

Règlement européen sur la transparence en matière de durabilité (*Sustainable Finance Disclosure Regulation*), en application depuis mars 2021 : il impose aux acteurs financiers de rendre compte de l'intégration des critères de durabilité dans leurs décisions d'investissement.

TAXONOMIE EUROPÉENNE

Classification des activités économiques considérées comme durables sur le plan environnemental, destinée à orienter les investissements.

UC / UC SOLIDAIRE

Unité de compte. Support d'investissement des contrats d'assurance-vie multisupport, permettant d'investir sur différentes classes d'actifs, par opposition aux fonds en euros. Une UC solidaire consacre 5 à 15 % de son actif à des entreprises solidaires agréées ESUS.

Remerciements

FAIR tient à remercier tous ceux qui ont rendu possible cette étude.

Merci à Charlotte Janson, doctorante en sociologie à l'Université Paris-Dauphine (PSL), dont la rigueur et la qualité des analyses ont nourri l'ensemble de la démarche ; les échanges menés tout au long du projet ont enrichi la réflexion collective.
Merci aux 5 416 épargnantes et épargnants qui ont pris le temps de répondre au questionnaire.

Les organisations qui se sont mobilisées pour la diffusion du questionnaire

- **Les banques, assurances et gestionnaires de fonds :** Arkéa Asset Management, la MAIF, la Nef, le Crédit Coopératif.
- **Les entreprises solidaires :** la Coopérative Oasis, Emmaüs Épargne Solidaire, Enercoop Midi-Pyrénées, Énergie Partagée, Fermes en vie (FEVE), la Foncière Habitat & Humanisme, Les 3 colonnes, Lurzaindia, Oikocredit, Sidi, Soliko, Terre de Liens, Un toit pour tous (UTPT).
- **Les structures non bancaires de l'investissement responsable et solidaire :** les Cigales, Garrigue, Goodvest, Lita.
- **Le CCFD-Terre Solidaire,** pour la diffusion du questionnaire dans le cadre de l'épargne de partage.
- **Les acteurs de l'ESS et associations engagées :** l'Adie, l'Avise, le Labo de l'ESS, Éthique et Investissement, l'Opération Milliard.
- ***La Croix,*** pour la diffusion *via* le Baromètre de la finance solidaire (édition 2025)
- **Les partenaires de l'écosystème de la finance durable :** Newsletter Épinard, Re.boot, Team for the Planet.
- **Les communautés mobilisées sur les réseaux et forums :** pages écologie et finance de Reddit, fintechs vertes Green-Got et Helios, ainsi que l'ADEAS.

Les experts interrogés

→ **Les représentants des adhérents et acteurs de l'écosystème qui ont accepté de se prêter au jeu de l'interview et ont partagé leur regard :** France Mayer (AMF), Marie Brière (Amundi Investment Institute), Geoffroy de Vienne (CIES), Pascal Pouyet (Crédit Coopératif), Catherine Graton (Énergie Partagée), Maya Atig (FBF), Florence de Maupeou (France FinTech), Aurore Pinon-Jacques (Goodvest), Charlotte O'Leary (Investors for Purpose), Léo Miranda (La Nef), Julien Benayoun (Lita), Florian Maugein (MAIF), Fabien Leonhardt (Mirova), Patrick Behanzin (Natixis), Marc-Antoine Noiret (Noiret Patrimoine), Anne-Sophie Bougouin (SIDI) et Marie Mognard (Terre de Liens).

L'accompagnement scientifique

→ **Le conseil scientifique de FAIR** a étudié la méthodologie et le questionnaire de l'enquête, et éclairé ce travail de ses recommandations.

Les partenaires de l'étude

→ Cette étude a bénéficié du soutien de **la Direction générale du Trésor, de la MAIF, de Mirova et du Crédit Mutuel.**

fair. 34 bis rue Vignon, 75009 Paris · Site internet : finance-fair.org · Directrice de la publication : Clémence Vaugelade · Rédaction : Lenaig Naudais, Patrick Sapy, Clémence Vaugelade · Étude et analyse : Charlotte Janson · Conception et réalisation : agence Les grenades · Photos : iStock · Impression : La Fabrik du Print. Octobre 2026

fair.
Financer
Accompagner
Impacter
Rassembler

finance-fair.org

/FAIR.label.finansol
/company/fair-label-finansol
@label.finansol
@label.finansol