

MIEUX ORIENTER L'ÉPARGNE VERS LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES

Un rapport présenté par Sophie Vissac
membre élue de la CCI Paris Île-de-France

Octobre 2026



Remerciements

Nous remercions les membres élus, chefs d'entreprise, de la CCI Paris Île-de-France qui ont contribué par leurs remarques, propositions et retours d'expérience à l'enrichissement du présent rapport.

Nos remerciements vont plus particulièrement aux membres du groupe de travail dédié :

2

- Nathalie Amasse,
- Sophie Vissac,
- Bastien Brunis,
- Michel Laurent,
- Thomas Tchen.



Sommaire

REMERCIEMENTS	2
INTRODUCTION	4
SYNTHÈSE DES RECOMMANDATIONS	5
PARTIE 1	
UNE ÉPARGNE ABONDANTE MAIS INSUFFISAMMENT EFFICIENTE	7
1. LE PARADOXE FRANÇAIS : BEAUCOUP D'ÉPARGNE, PAS ASSEZ DE PATRIMOINE FINANCIER	8
2. LA NÉCESSAIRE RÉORIENTATION DE L'ÉPARGNE	9
3. LE BESOIN DE DONNER DU SENS À L'ÉPARGNE ET SES IMPACTS	11
	3
PARTIE 2	
DES COMPORTEMENTS D'ÉPARGNE DÉTERMINANTS	14
1. DES MOTIVATIONS D'ÉPARGNE HÉTÉROGÈNES	15
2. LA TRANSMISSION ET L'ÉPARGNE INTERGÉNÉRATIONNELLE : UN LEVIER SOUS-MOBILISÉ	17
3. UNE ÉVOLUTION DES COMPORTEMENTS D'ÉPARGNE	20
ANNEXE	
TABLEAU DES PRINCIPAUX FREINS À L'ORIENTATION DE L'ÉPARGNE DES MÉNAGES SUR LES ENTREPRISES	23

Introduction

Dans un contexte marqué par une intensification des besoins de financement des entreprises - transition écologique, réindustrialisation, transformation numérique - la mobilisation de l'épargne des ménages constitue un enjeu majeur pour l'économie française.

D'autant que cette épargne présente un niveau élevé et durable, ce qui est caractéristique d'une tendance à différer la consommation et à accumuler du capital. Au quatrième trimestre 2025, le taux d'épargne s'établissait ainsi à 17,9 % du revenu disponible brut des ménages, un niveau historiquement haut hors période de crise¹. Le potentiel est donc important. Pourtant il n'est que partiellement mobilisé au service du financement de l'économie². Certes, l'épargne des ménages contribue déjà de manière significative au financement des entreprises grâce au rôle central de l'intermédiation financière, mais la part directement orientée vers leurs fonds propres demeure limitée.

Le paradoxe est donc structurel : les ménages français épargnent beaucoup mais leur patrimoine financier est relativement peu dynamique en raison d'une allocation très prudente de leurs actifs³. Mobiliser leur épargne permettrait de répondre à plusieurs défis :

- le financement de la création et du développement des entreprises, en particulier des PME et ETI ;
- la transmission d'entreprises et de patrimoine, dans un contexte de vieillissement des dirigeants et de concentration de l'épargne chez les ménages les plus âgés ;
- la capacité des territoires à mobiliser une épargne de long terme au service de leur développement économique ;
- et, plus largement, les arbitrages des ménages entre sécurité, préparation de la retraite, anticipation de la dépendance et investissement de long terme.

4

Sans remettre en cause la logique de précaution, qui répond à des besoins légitimes, l'épargne des ménages pourrait être mieux orientée vers les entreprises et la création de valeur. Une telle évolution favoriserait la compétitivité, la souveraineté économique et le développement des territoires. D'où la nécessité de créer les conditions d'un investissement plus efficace, conciliant sécurité, lisibilité et contribution au financement des entreprises. C'est l'objectif du présent rapport. Il repose sur trois piliers :

- une analyse des données économiques et financières issues de travaux de place ;
- une compréhension des comportements d'épargne, de leurs motivations et de leurs freins ;
- une identification de leviers permettant de rapprocher l'épargne des besoins de financement des entreprises.

¹ L'épargne des ménages au sommet, Note de conjoncture, Insee.

² Direction générale du Trésor, Trésor-Éco n° 378.

³ Rexecode, « Repenser l'allocation de l'épargne des ménages en France et en Europe ».

Synthèse des recommandations

1 : Rendre l'investissement dans les entreprises simple et accessible

Objectif : Lever la complexité et le manque de lisibilité afin de passer d'une logique d'offre éclatée à une véritable expérience d'investissement accessible au plus grand nombre.

Propositions

- Simplifier et rendre comparables les produits existants ;
- Renforcer les outils numériques d'aide à la décision ;
- Mettre en place des parcours guidés d'investissement permettant aux épargnants d'investir dans les entreprises en fonction de leur profil et de leur horizon de placement.

2 : Donner du sens à l'épargne et à ses impacts

Objectif : Emporter l'adhésion des ménages via une meilleure compréhension de l'impact de leur épargne.

Propositions

- Valoriser le rôle de l'épargne dans le développement économique, avec des indicateurs simples (emplois soutenus, projets financés, investissements réalisés) ;
- Expérimenter des dispositifs d'épargne de proximité permettant de financer des commerces, des entreprises ou des projets de territoire clairement identifiés ;
- Contribuer au renforcement de la souveraineté économique, de la réindustrialisation et de l'autonomie financière des entreprises françaises, en limitant la dépendance aux financements extérieurs.

3 : Mieux mobiliser l'épargne existante vers les entreprises

Objectif : Agir sur l'orientation de l'épargne en allouant une part accrue des flux d'épargne vers le financement du tissu productif, sans remettre en cause les logiques de précaution.

Propositions

- Accroître la part de l'épargne investie dans les fonds propres des entreprises (PEA, unités de compte, etc.) ;
- Orienter une part accrue des flux d'épargne collectés dans les enveloppes existantes vers le financement des entreprises ;
- Développer l'épargne salariale et l'actionnariat salarié afin de renforcer le financement de long terme des entreprises.

4 : Mobiliser la transmission de patrimoine au service du renouvellement économique

Objectif : Faire de l'épargne intergénérationnelle un levier de financement et de renouvellement du tissu entrepreneurial.

Propositions

- Flécher une part des donations ou successions vers des supports investis dans les entreprises ;
- Intégrer davantage l'investissement et les enjeux de transmission d'entreprise dans les stratégies patrimoniales de long terme ;
- Mobiliser l'épargne transmise et l'épargne familiale pour soutenir la création, la reprise, la transmission et le développement des PME et ETI.

5 : Renforcer la culture financière et l'accompagnement des épargnants

Objectif : Renforcer la compréhension des mécanismes d'investissement, permettant des choix d'épargne éclairés et favorisant une allocation plus dynamique sur le long terme.

Propositions

- Mobiliser les écoles, les organismes de formation et les entreprises pour diffuser une culture économique et financière tout au long de la vie ;
- Intégrer les nouvelles pratiques numériques des épargnants (IA, réseaux sociaux, influenceurs, plateformes numériques) et à leurs risques ;
- Promouvoir une culture du risque raisonnée, distinguant spéculation, investissement patrimonial et financement de l'économie réelle.

Partie 1

UNE ÉPARGNE ABONDANTE MAIS INSUFFISAMMENT EFFICIENTE



1. LE PARADOXE FRANÇAIS : BEAUCOUP D'ÉPARGNE, PAS ASSEZ DE PATRIMOINE FINANCIER

L'un des traits distinctifs de l'économie française réside dans le niveau élevé et durable de l'épargne des ménages, représentant tout autant un facteur de résilience en période d'incertitude qu'un important gisement de financement pour l'économie.

Fin 2025, l'épargne brute des ménages atteignait ainsi 353 milliards d'euros, soit 17,9 % de leur revenu disponible brut⁴. Ce niveau, nettement supérieur à celui observé avant la crise sanitaire (environ 14-15 %), confirme la pérennisation d'une épargne forte. Ces chiffres s'expliquent par le renforcement des comportements de précaution face aux crises (Covid, tensions géopolitiques, inflation...) et aux incertitudes liées à la retraite et aux dépenses futures liées à la perte d'autonomie et à la dépendance.

Toutefois, ce potentiel doit être nuancé par la nature même de cette épargne. L'analyse de la structure des placements d'épargne des ménages français révèle une orientation encore largement dominée par des logiques de sécurité, de liquidité et de préservation du capital⁵. En effet, les flux de placements financiers restent majoritairement orientés vers les produits de taux, tels que les dépôts bancaires, les livrets réglementés ou encore les fonds euros de l'assurance-vie. Ces supports, qui offrent une garantie du capital et une grande disponibilité des fonds, répondent pleinement aux problématiques de gestion du risque mais ne contribuent que de manière indirecte et souvent limitée au financement de l'économie. À l'inverse, la part des actifs en fonds propres, et notamment des actions, demeure relativement faible.

L'enjeu n'est donc pas d'accroître davantage le volume d'épargne mais d'améliorer son orientation.

8

L'arbitrage qui se fait entre consommation et épargne, et ce de façon durable, souligne bien que dans un environnement incertain, l'épargne de précaution est préférée à l'utilisation active des ressources. Il s'agit là d'un trait caractéristique de la culture financière française, historiquement marquée par la prudence. La structuration de l'épargne française a des conséquences :

- pour les ménages, le rendement moyen de l'épargne est plus faible sur le long terme, limitant l'accumulation de patrimoine ;
- pour les entreprises, l'accès aux financements en fonds propres est réduit alors même qu'ils sont essentiels pour soutenir l'innovation, la montée en gamme et les phases de croissance ;
- pour l'économie, cela entraîne une dépendance accrue à l'endettement et, dans certains cas, à l'investissement étranger.

⁴ Comptes nationaux trimestriels - résultats détaillés - quatrième trimestre 2025, INSEE.

⁵ Épargne des ménages, 2024-Q4, Banque de France.

Par ailleurs, la forte intermédiation financière contribue à renforcer cette situation. Une part importante de l'épargne est confiée à des institutions financières - banques, compagnies d'assurance, fonds d'investissement - qui assurent sa transformation en financements. Le corollaire en est la moindre lisibilité pour les épargnants quant à l'utilisation finale de leurs placements. Comme le souligne la Direction générale du Trésor⁶, ces mécanismes rendent le lien entre épargne individuelle et financement de l'économie largement indirect et peu perceptible.

À l'échelle européenne, les structures financières diffèrent sensiblement entre États membres. Il existe ainsi une vraie hétérogénéité des pratiques économiques et de la maturité des systèmes financiers. Ces disparités se retrouvent au demeurant dans la gestion de l'épargne. Les pays d'Europe du Nord, tels que la Suède, la Finlande ou le Danemark, présentent une orientation plus marquée de l'épargne vers les marchés financiers et les fonds propres. Cette caractéristique est liée à l'existence de systèmes de capitalisation, notamment pour la retraite, ainsi qu'à une culture financière plus développée. À l'inverse, plusieurs économies d'Europe du Sud ont des profils marqués par une forte préférence pour les placements sécurisés. La France, quant à elle, apparaît comme une économie ni pleinement orientée vers les marchés, ni strictement conservatrice, mais située entre ces deux modèles.

Or, il existe un lien étroit entre structure de l'épargne et financement de l'économie. Dans les systèmes où les marchés de capitaux sont plus développés, une part significative de l'épargne est investie en actions ou en fonds propres, permettant de renforcer la solidité financière des entreprises, de soutenir les phases de croissance et d'innovation et de réduire la dépendance à l'endettement. À l'inverse, dans les systèmes fortement intermédiés, comme en France, l'épargne des ménages finance effectivement l'économie mais par le biais d'institutions financières (banques, compagnies d'assurance, fonds d'investissement...).

9

Sans remettre en cause la place des produits sécurisés, il convient de favoriser une diversification progressive de l'épargne vers des supports conciliant sécurité, rendement et contribution au financement de l'économie.

2. LA NÉCESSAIRE RÉORIENTATION DE L'ÉPARGNE

Le patrimoine financier des ménages français est relativement limité et peu dynamique au regard des comparaisons internationales. Les ménages français se privent ainsi d'une part significative des gains associés à la croissance économique et à la valorisation des entreprises.

Or, ces comportements individuels ont de fortes répercussions macro-économiques car la souveraineté nationale est impactée.

En l'absence de mobilisation suffisante de l'épargne domestique, le financement des entreprises est susceptible de dépendre davantage d'investisseurs étrangers, risquant de limiter la maîtrise nationale des décisions stratégiques, notamment dans des secteurs-clés de l'économie.

La transformation de l'épargne en un levier plus efficace de création de richesse et de financement de l'économie se révèle comme un impératif. La question de l'allocation ne se limite plus dans ces conditions à un arbitrage individuel entre rendement et risque. L'enjeu devient collectif, au cœur du lien entre épargne, investissement et croissance économique.

⁶ « Que finance l'épargne financière des ménages français ? », Direction générale du Trésor.

D'autant qu'il existe bien une gamme diversifiée de dispositifs permettant aux particuliers de financer les entreprises tout en valorisant leur épargne sur le long terme : assurance-vie en unités de compte, épargne salariale, plan d'épargne retraite (PER), financement participatif, etc. Ces placements obéissent à des niveaux de risques variables et offrent un accès aux marchés en actions et obligations ainsi que, dans certains cas, au financement direct des entreprises non cotées. La « frilosité » de l'épargnant français ne réside par conséquent pas dans la faiblesse de l'offre.

Si le recours à ces produits est limité, c'est avant tout car ils sont perçus comme complexes et peu lisibles. L'épargnant français manque d'acculturation financière ; il ne sait pas bien comparer les différents supports (leur nombre devenant dès lors un handicap), leurs rendements, leurs risques, leurs fiscalités, leurs conditions de disponibilité, etc. Certes, les informations existent mais elles requièrent souvent une certaine technicité pour bien les comprendre.

Flécher l'épargne des ménages vers les entreprises ne nécessite donc pas la création de nouveaux produits, mais plutôt de rendre l'investissement dans les opérateurs économiques plus simple, plus lisible et plus accessible. En pratique, trois voies peuvent y concourir :

- d'abord la simplification de l'offre, via une meilleure explication des caractéristiques des différents produits et une facilitation de leur comparabilité ;
- ensuite en accompagnant l'épargnant en lui fournissant, par exemple, des outils et guides numériques suffisamment pédagogiques ;
- enfin, en mobilisant l'épargne salariale et collective via son développement et sa plus grande orientation vers les entreprises.

De telles mesures favoriseraient l'élargissement du nombre de ménages participant au financement des entreprises et l'intégration de ceux actuellement éloignés des marchés financiers. De plus, cela contribuerait à la diversification des portefeuilles par l'adaptation des produits retenus aux choix des particuliers en matière de risque et d'horizon de rendement notamment. Au-delà, cela profiterait à l'ensemble de l'économie par une optimisation de l'orientation de l'épargne vers les besoins en matière d'investissements productifs, d'innovation et de développement des entreprises. **En définitive, les ménages ne seraient pas détournés de l'épargne de précaution mais auraient la possibilité de mobiliser -en connaissance de cause- une partie de leur épargne vers des placements susceptibles de soutenir la croissance des entreprises.**

RECOMMANDATION

DÉVELOPPER DES CANAUX D'INVESTISSEMENT SIMPLES, LISIBLES ET ACCESSIBLES

Une offre plus simple et plus lisible permettrait d'élargir le nombre d'épargnants investissant dans les entreprises, de renforcer la diversification des portefeuilles et d'améliorer l'orientation de l'épargne vers les besoins de financement de l'économie.

1. Structurer et simplifier l'offre d'investissement

- Clarifier l'architecture des produits existants (PEA, assurance-vie, PER) ;
- Proposer des produits plus standardisés et comparables ;
- Créer des supports clairement identifiés comme dédiés au financement des entreprises, expliciter leur objectif (PME, ETI, innovation, transition...) et y associer un discours pédagogique.

2. Développer des interfaces simples et pédagogiques

- Développer les outils, notamment numériques, de simulation d'investissement clairs (risque, rendement, horizon) permettant aux épargnants d'investir dans les entreprises en fonction de leur profil et de leur horizon de placement ;
- Intégrer des modules pédagogiques directement dans les produits d'épargne afin d'accompagner les épargnants dans leurs choix d'investissement.

3. Renforcer le rôle de l'épargne salariale et collective

- Développer les dispositifs collectifs (épargne salariale, PER d'entreprise) et encourager leur orientation partielle vers les entreprises ;
- Simplifier l'accès et mieux sensibiliser les salariés aux dispositifs existants (participation, intéressement, PEE, PERCO/PERCOL) afin de faire de l'actionnariat salarié comme levier de financement de long terme et d'ancrage des entreprises.

3. LE BESOIN DE DONNER DU SENS À L'ÉPARGNE ET SES IMPACTS

Depuis quelques années, à côté de la recherche de la sécurité financière, les ménages français montrent un intérêt croissant pour l'investissement en actions parallèlement à une meilleure compréhension et maîtrise des placements. Cela ne signifie pas une plus grande appétence pour le risque mais plutôt la perception qu'une prise de risque plus grande peut avoir sur un horizon plus lointain, un rendement plus significatif.

Ce changement -qui n'est pas encore un bouleversement- de comportement dans la gestion par les Français de leur épargne trouve sa source dans plusieurs causes. Les incertitudes économiques et conséquemment les inquiétudes pour l'avenir, d'une part, et un accès à

l'information financière facilitée (notamment grâce au numérique), d'autre part, en sont à l'origine. Ce n'est plus seulement le placement immédiatement rémunérateur qui est attendu, c'est également un meilleur retour sur investissement à plus long terme. La prudence reste de mise mais l'anticipation en change la perspective.

Dans les faits, plus l'épargnant comprend à quoi sert son épargne, plus il est susceptible d'accepter de l'orienter vers des placements de long terme, y compris les plus exposés. Actuellement, l'épargnant a trop souvent le sentiment de ne pas savoir à quoi sert concrètement son argent. Il est dès lors important de lui montrer que son épargne est un levier permettant de contribuer à des dynamiques économiques, sociales ou environnementales.

Une orientation de l'épargne vers les entreprises gagnerait donc à être davantage reliée à des projets de développement économique auxquels les ménages peuvent s'identifier. Il faut ici faire preuve de pédagogie, c'est-à-dire de valoriser des indicateurs simples comme le nombre d'emplois soutenus, les projets financés ou encore les investissements réalisés. **Une meilleure visibilité sur l'utilisation de l'épargne contribuerait à lui donner du sens.**

À titre d'illustration, on pourrait mieux faire connaître les dispositifs permettant d'orienter l'épargne vers les PME car elles peinent souvent à se financer et à trouver des fonds propres. C'est au demeurant à partir de ce constat qu'a été créé le PEA-PME, variante du plan d'épargne en actions (PEA) et réservé aux titres de PME et d'ETI. Les titres éligibles sont des actions, des parts de sociétés ou des parts d'organismes de placement collectif investis majoritairement dans ces entreprises. Après cinq ans de détention, les gains et dividendes sont exonérés d'impôt sur le revenu, seuls les prélèvements sociaux restent dus. Dans le même ordre d'idée, l'IR-PME est une réduction d'impôt sur le revenu, accordée au contribuable qui souscrit au capital d'une PME, directement ou par l'intermédiaire d'un fonds (FCPI, FIP ou *holding*)⁷.

12

La participation au développement du tissu des PME est un des aspects qui peut motiver l'épargnant. La proximité en est un autre. D'où le besoin de renforcer l'ancrage territorial de l'épargne, notamment en la dirigeant vers les entreprises locales ou régionales : des dispositifs contribuant au financement de commerces, d'entreprises ou de projets locaux, clairement identifiés pourraient en l'occurrence être testés. Il pourrait également s'agir d'objectifs transversaux, comme la réindustrialisation⁸.

Enfin, considérant qu'une meilleure mobilisation de l'épargne détenue en France au service des entreprises nationales réduit la dépendance à l'égard de capitaux étrangers, la territorialisation revêt un aspect de souveraineté économique non négligeable. **Les dispositifs renforçant la présence d'investisseurs nationaux de long terme au capital des entreprises peuvent ainsi contribuer à la souveraineté économique.**

⁷ Parfois appelée « Réduction Madelin ».

⁸ « Le Manifeste citoyen pour une renaissance industrielle – Dessiner le chemin vers une France qui innove, produit et en est fière », CNAM.

RECOMMANDATION

DONNER DU SENS À L'ÉPARGNE EN RENFORÇANT LE LIEN ENTRE ÉPARGNANTS ET ENTREPRISES

Donner du sens à l'épargne permet de développer, et même de décupler, les possibilités d'engagement des ménages dans le développement économique.

1. Créer des produits d'épargne identifiés et ciblés

- Valoriser le rôle de l'épargne dans le développement économique des territoires, avec des indicateurs simples (emplois soutenus, projets financés, investissements réalisés) ;
- Développer des supports d'investissement permettant aux épargnants d'identifier plus facilement l'impact concret de leur épargne sur les territoires, les filières stratégiques ou les projets financés ;
- Intégrer des produits ou des compartiments dédiés au financement de la création, de la reprise et de la transmission d'entreprises, afin d'accompagner les différentes phases de vie du tissu productif ;
- Mieux faire connaître les dispositifs permettant d'orienter l'épargne vers les PME, notamment le PEA-PME, qui constitue une enveloppe dédiée aux PME et ETI, et l'IR-PME, qui accorde, sous certaines conditions, une réduction d'impôt en contrepartie d'une souscription au capital d'une PME.

2. Renforcer l'ancrage territorial de l'épargne

- Développer des initiatives permettant d'orienter l'épargne vers des entreprises locales ou régionales, en particulier les PME et ETI ;
- Expérimenter des dispositifs d'épargne de proximité permettant de financer des commerces, entreprises ou projets locaux clairement identifiés ;
- Favoriser les circuits de proximité entre épargnants et entreprises, afin de mieux relier l'épargne aux besoins de financement du tissu économique local ;
- Contribuer, par une meilleure mobilisation de l'épargne domestique, au renforcement de la souveraineté économique, de la réindustrialisation et de l'autonomie financière des entreprises françaises, en limitant la dépendance aux financements extérieurs.

Partie 2

DES COMPORTEMENTS D'ÉPARGNE DÉTERMINANTS



1. DES MOTIVATIONS D'ÉPARGNE HÉTÉROGÈNES

L'allocation de l'épargne résulte avant tout de choix individuels, guidés par des comportements, des préférences et des anticipations. Parmi les déterminants, la logique de précaution occupe une place centrale.

En effet, dans un environnement économique marqué par l'incertitude (évolution du marché du travail, niveau des pensions de retraite, inflation, tensions géopolitiques...), les ménages privilégient la constitution d'un capital de sécurité destiné à faire face à d'éventuels aléas. Ce comportement est d'autant plus marqué que l'incertitude perçue est élevée. C'est pourquoi les crises récentes et en cours (sanitaire, énergétique, inflationniste) ont renforcé l'épargne de précaution, parfois au détriment de la consommation. La prépondérance de l'épargne de précaution constitue ainsi un facteur explicatif majeur de la structure actuelle de l'épargne française : elle éclaire à la fois son niveau élevé et son allocation prudente.

D'autres déterminants vont influencer sur la structuration de l'épargne.

En premier lieu, le niveau de revenu. En pratique, les ménages les plus modestes consacrent prioritairement leur épargne à la constitution d'une réserve de précaution. L'épargne est alors généralement liquide, disponible à court terme et investie dans des supports sécurisés. La capacité d'arbitrage vers des placements plus risqués ou de long terme demeure limitée. À l'inverse, les ménages les plus aisés disposent d'une capacité d'épargne plus importante et d'un horizon d'investissement plus long. Leur épargne est plus diversifiée et davantage orientée vers des objectifs patrimoniaux, tels que la préparation de la retraite ou l'optimisation du rendement à long terme. Ils sont, en moyenne, plus enclins à investir dans des actifs financiers, y compris risqués.

En deuxième lieu, l'âge et le cycle de vie. Ainsi le vieillissement de la population française renforce la part dévolue aux placements prudents car les ménages sont dans une logique de constitution d'une épargne de précaution élargie, intégrant la couverture de risques de long terme, comme la perte d'autonomie et la dépendance. Concrètement :

- les jeunes actifs privilégient souvent des objectifs de constitution d'un premier capital, en particulier en vue d'un projet immobilier. Leur épargne reste en grande partie orientée vers des supports liquides ;
- les ménages en milieu de vie tendent à diversifier davantage leurs placements, en fonction de leurs projets et de leur capacité d'épargne accrue ;
- les ménages plus âgés adoptent généralement une stratégie de sécurisation de leur patrimoine, avec une réduction de l'exposition au risque à mesure que l'horizon d'investissement se raccourcit. Cette stratégie traduit également une volonté d'anticiper des besoins futurs, notamment liés à la perte d'autonomie et au financement de la dépendance.

En troisième lieu, les comportements d'épargne sont étroitement liés au niveau d'information et de compréhension des produits financiers. La complexité perçue de certains instruments d'investissement, notamment les actions ou les supports en unités de compte, constitue un frein important à leur diffusion. À l'inverse, les produits simples et lisibles (par exemple, les livrets réglementés) bénéficient d'une forte attractivité. Dans ce contexte, les ménages les mieux informés sont généralement plus enclins à diversifier leurs placements et à intégrer une part d'actifs risqués dans leur stratégie patrimoniale.

La diversité des motivations d'épargne met en évidence l'importance d'adapter les politiques de mobilisation de l'épargne aux profils des ménages, en tenant compte de leurs contraintes, de leurs objectifs et de leur horizon d'investissement.

Dans ces conditions, la priorité est de mieux flécher le haut volume d'épargne. Or, agir sur la composition des placements semble, à court terme, le levier le plus direct et le plus efficace.

Sans demander aux ménages de renoncer à la sécurité, plusieurs mesures sont susceptibles d'encourager une diversification progressive de leur épargne. Il s'agit ici de donner un nouvel équilibre prudence / rendement, c'est-à-dire entre le maintien d'une réserve accessible et des supports plus rémunérateurs sur la durée. Un accompagnement des épargnants est nécessaire à la bonne réalisation de ces objectifs :

- d'abord, en incitant à intégrer une part d'actifs orientés entreprises dans les portefeuilles ;
- ensuite, en développant les outils de simulation et d'aide à la décision permettant de visualiser les effets d'une diversification sur le long terme. La pédagogie reste un des meilleurs outils pour emporter la conviction des épargnants.

Par ailleurs, considérant que nombre de dispositifs existent déjà, il est souhaitable d'en renforcer l'usage. En effet, l'assurance-vie, les PEA, PER, fonds... donnent accès aux actions, aux PME / ETI et au capital-investissement. Plutôt que de créer de nouveaux outils, autant encourager le recours à ceux en place. Pour ce faire, leur lisibilité doit être améliorée car la diversité des règles (en matière de plafond, de durée de blocage, de fiscalité, etc.) peut décourager les particuliers peu familiers de ces notions.

Le mot-clé qui doit guider les réformes est celui de la confiance. Les ménages n'accepteront de prendre des risques (dont celui, non négligeable, de perte en capital) et de se projeter sur le long terme que s'ils ont confiance, comprennent ce qu'ils financent et ce qu'ils peuvent en espérer.

RECOMMANDATION

MIEUX ORIENTER L'ÉPARGNE EXISTANTE VERS LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES

C'est moins le niveau de l'épargne que sa structure et son allocation qui constituent les leviers sur lesquels peuvent s'appuyer les politiques en faveur du financement des entreprises.

1. Encourager la diversification progressive des placements

- Promouvoir une allocation plus équilibrée entre sécurité et rendement ;
- Inciter à intégrer une part d'actifs orientés vers les entreprises dans les portefeuilles ;
- Accompagner les épargnants dans cette évolution, notamment en développant des outils de simulation et d'aide à la décision permettant de visualiser les effets de la diversification sur le long terme.

2. Mobiliser les enveloppes existantes

- Encourager l'utilisation des dispositifs déjà existants (assurance-vie, PEA, fonds, etc.) pour financer les entreprises ;
- Mieux informer sur l'épargne salariale et l'actionnariat salarié comme leviers de financement de long terme des entreprises.

2. LA TRANSMISSION ET L'ÉPARGNE INTERGÉNÉRATIONNELLE : UN LEVIER SOUS-MOBILISÉ

À côté des logiques de précaution et des motivations individuelles, l'épargne des ménages possède une dimension intergénérationnelle au travers de l'objectif de transmission du patrimoine constitué, ce qui participe à la circulation des ressources au sein de l'économie. Cette dimension s'inscrit dans un contexte marqué par le vieillissement de la population et la concentration croissante du patrimoine. Les ménages les plus âgés détiennent une part importante de l'épargne nationale, accumulée au cours de leur cycle de vie, tandis que les ménages plus jeunes ont des capacités d'épargne plus limitées et des besoins de financement plus élevés.

La transmission recouvre ici une dimension économique essentielle, en particulier s'agissant de la transmission d'entreprise. Face au vieillissement des dirigeants, la capacité à mobiliser l'épargne de long terme, accumulée sur plusieurs décennies, pour accompagner la reprise, la transmission ou la croissance d'entreprises constitue un enjeu majeur pour la pérennité du tissu productif, notamment pour les PME et ETI.

Si l'on regarde le seul enjeu de la transmission d'entreprise, il y a urgence à agir pour lever les obstacles, notamment financiers. Environ 500 000 entreprises⁹ devraient être cédées d'ici les 10 prochaines années, dans un contexte de vieillissement des dirigeants et de manque de repreneurs.¹⁰

Au-delà de la seule problématique de la transmission d'entreprise, c'est bien tout le cycle de vie de l'entreprise (création, croissance, développement, reprise) qui a besoin de financements. La reprise est d'ailleurs tout aussi importante que la création de nouvelles entreprises, même si elle est moins mise en avant dans les discours officiels.

Pourtant, dans les faits, le levier de la transmission et de l'épargne intergénérationnelle reste insuffisamment mobilisé. Plusieurs raisons à cela :

- la transmission s'opère majoritairement sous forme de patrimoine immobilier ou de placements sécurisés ;
- le faible investissement des ménages en actions et autres fonds propres réduit le potentiel de financement direct des entreprises ;
- les modalités existantes demeurent relativement complexes ou mal identifiées par les ménages ;
- le lien entre épargne, transmission et création de valeur reste peu visible pour les épargnants.

L'épargne intergénérationnelle ne constitue pas seulement un enjeu patrimonial, elle peut devenir un levier central pour les entreprises, la transmission du tissu productif et la réponse aux besoins de long terme liés au vieillissement de la population.

Autre problématique, et non des moindres, la transmission patrimoniale intervient souvent à un âge avancé de la vie, accentuant potentiellement l'accumulation du patrimoine chez ceux qui en détiennent déjà. Ses bénéficiaires n'en disposent donc pas forcément au moment où ils en ont le plus besoin : achat immobilier, création d'entreprise... D'où l'importance de mieux intégrer la question de l'investissement dans les stratégies patrimoniales de long terme.

Orienter les transmissions vers les supports liés aux entreprises suppose de renforcer l'usage de ceux existants. L'assurance-vie et le plan d'épargne retraite (PER) offrent un cadre pertinent de transmission, tandis que les fonds permettent d'y intégrer des actifs d'entreprises. Plus globalement, toute solution incitant donateurs et héritiers à affecter une partie des sommes transmises à des supports investis dans les entreprises doit être encouragée car elle garantit un dynamisme plus marqué de l'économie.

Dernier point sur la mobilisation de la transmission de patrimoine vers les entreprises, celui de l'information et de la valorisation de la démarche. En faisant connaître les bénéfices concrets des investissements, en mettant en valeur leurs retombées pour les PME/ETI, l'emploi et les territoires, on favorise l'engagement des donneurs et héritiers.

⁹ Les transmissions d'entreprises : tendances, défis et enjeux pour l'économie française, DGE.

¹⁰ « Transmettre-Repandre une entreprise : une opportunité d'avenir 10 leviers stratégiques pour faire de la transmission reprise un moteur de croissance », CCI Paris Ile-de-France, novembre 2025.

RECOMMANDATION

MOBILISER DAVANTAGE LA TRANSMISSION DE PATRIMOINE AU SERVICE DU FINANCEMENT DES ENTREPRISES

Dans un contexte de vieillissement de la population et de concentration de l'épargne chez les ménages les plus âgés, la transmission patrimoniale pourrait être davantage mobilisée au service de la création, de la reprise et du développement des entreprises.

1. Favoriser l'orientation des transmissions vers des supports liés aux entreprises

- Promouvoir des solutions permettant de flécher une partie des donations ou successions vers des supports investis dans les entreprises ;
- Encourager l'utilisation de dispositifs existants (assurance-vie, PER, fonds) dans une logique de transmission orientée.

2. Mieux intégrer la transmission dans les stratégies d'investissement

- Intégrer davantage l'investissement et les enjeux de transmission d'entreprise dans les stratégies patrimoniales de long terme ;
- Accompagner les ménages dans leurs arbitrages et simplifier l'information sur les mécanismes de transmission associés aux produits d'épargne.

3. Valoriser le rôle économique de la transmission

- Faciliter le rapprochement entre les capitaux transmis et les besoins de financement associés à la création, à la reprise, à la transmission et au développement des entreprises ;
- Valoriser les effets de cette mobilisation en matière d'emploi, de pérennité des PME et ETI et de développement territorial.

3. UNE ÉVOLUTION DES COMPORTEMENTS D'ÉPARGNE

Si les comportements d'épargne des ménages français restent globalement marqués par une forte prudence, des évolutions significatives peuvent toutefois être observées ces dernières années. Elles traduisent une transformation progressive des pratiques, sous l'effet de mutations économiques, technologiques et sociétales.

En premier lieu, la diffusion des outils numériques a profondément modifié l'accès à l'information financière et aux produits d'épargne. Qu'il s'agisse du développement de plateformes d'investissement en ligne, d'applications bancaires et de solutions d'épargne numériques ou encore de la montée en puissance des réseaux sociaux, des influenceurs spécialisés et des outils d'intelligence artificielle, tous contribuent à réduire certaines barrières à l'entrée, notamment en termes de coût, de simplicité d'usage et d'accessibilité. C'est ainsi qu'en 2025, 44 % des Français déclaraient gérer eux-mêmes leurs placements, 35 % envisageaient d'investir en actions et 11 % utilisaient déjà des outils d'intelligence artificielle pour s'informer avant d'investir¹¹. Cette plus grande autonomie des épargnants dans la gestion de leur patrimoine n'est pas exempte de défauts : les contenus disponibles sont de qualité inégale et susceptibles d'être influencés par des effets de mode.

En second lieu, l'offre de produits d'épargne s'est diversifiée, avec l'essor des supports proposant une exposition - directe ou indirecte - aux marchés financiers (unités de compte en assurance-vie, plans d'épargne en actions, épargne salariale, financement participatif). Ces dispositifs permettent, en théorie, une meilleure allocation de l'épargne vers les entreprises, en particulier sous forme de fonds propres. Néanmoins, cette évolution demeure inégale. Les données de la Banque de France¹² soulignent que les placements en produits de taux continuent de représenter une part significative des flux d'épargne, ce qui traduit la persistance de comportements prudents.

Par ailleurs, les transformations observées concernent également :

- les profils d'épargnants. Les générations les plus jeunes apparaissent, en moyenne, plus ouvertes à la diversification de leurs placements et plus enclines à utiliser des outils numériques pour gérer leur épargne. Cette évolution s'accompagne d'une recherche accrue de rendement ainsi que d'un intérêt croissant pour des placements dont l'utilité économique, sociale ou environnementale est identifiable ;
- L'essor des cryptoactifs et des technologies *blockchain*, notamment des *stablecoins*¹³ et autres monnaies numériques, témoigne de nouveaux usages numériques et d'une familiarité renforcée avec des placements volatils.

Ces mutations se heurtent encore à plusieurs limites : une complexité persistante de l'offre financière, un déficit de lisibilité des dispositifs existants, ainsi qu'un niveau de culture financière toujours hétérogène au sein de la population.

¹¹ Baromètre de l'Autorité des marchés financiers de l'épargne et de l'investissement de 2025.

¹² Épargne des ménages, 2024-Q4, Banque de France.

¹³ Cryptomonnaie stable.

La transformation des modes de relation bancaire peut par ailleurs renforcer le besoin d'accompagnement. Certes, la réduction des échanges en agence, la numérisation des parcours et la standardisation de certaines offres facilitent les opérations courantes. Elles laissent aussi des épargnants sans interlocuteur au moment de réaliser des choix plus complexes. S'il ne s'agit pas d'un désengagement uniforme des banques, il est patent que certains publics ont de plus en plus de difficultés à accéder à un conseil personnalisé.

Ainsi, si les comportements d'épargne évoluent progressivement vers davantage de diversification et d'autonomie, ces transformations demeurent encore insuffisantes pour modifier en profondeur l'allocation globale de l'épargne.

Les freins à une meilleure allocation de l'épargne vers les entreprises ne sont pas uniquement financiers ou réglementaires. Ils sont également liés aux comportements, au niveau d'information et à la compréhension des mécanismes d'investissement. Le développement de la culture financière conditionne par conséquent l'efficacité de l'ensemble des autres recommandations.

Sans une meilleure compréhension des mécanismes d'investissement, les dispositifs existants, même simplifiés, resteront sous-utilisés. À l'inverse, une amélioration de la culture financière permettrait de renforcer la confiance des épargnants, de favoriser la diversification des placements et d'encourager une mobilisation progressive de l'épargne vers les entreprises.

Il ne s'agit pas de transformer chaque épargnant en expert financier mais de rendre les décisions d'investissement plus accessibles, plus intelligibles et plus sécurisées.

RECOMMANDATION

RENFORCER LA CULTURE FINANCIÈRE ET L'ACCOMPAGNEMENT DES ÉPARGNANTS

Dans un contexte de transformation rapide des usages, la culture financière ne se limite plus à la compréhension des produits d'épargne traditionnels. Elle implique également la capacité à évaluer la qualité de l'information disponible et à utiliser les nouveaux outils numériques de manière éclairée. Elle ne peut se construire uniquement au moment du choix du produit d'épargne et requiert d'être développée dès la formation initiale puis tout au long de la vie.

1. Développer la pédagogie financière

- Renforcer les actions d'information sur les produits d'épargne et leurs caractéristiques et diffuser des contenus pédagogiques simples (guides, formats courts, supports numériques) ;
- Expliquer clairement les notions fondamentales : horizon d'investissement, diversification, risque, rendement ;
- Déployer des actions de sensibilisation auprès des salariés dans le cadre des dispositifs d'épargne d'entreprise.

2. Structurer des parcours d'accompagnement

- Proposer des parcours d'accompagnement adaptés aux différents profils d'épargnants ;
- Développer des outils d'aide à la décision, notamment des simulateurs et des parcours guidés.

3. Adapter le discours au public visé

- Différencier les messages selon l'âge, le niveau de connaissance et les objectifs patrimoniaux ;
- Promouvoir une culture du risque raisonnée, distinguant spéculation, investissement patrimonial et financement de l'économie réelle.

4. Développer des formats innovants

- Mobiliser les outils numériques pour diffuser l'information financière, notamment en utilisant des formats interactifs (applications, vidéos, modules pédagogiques) ;
- Intégrer les nouvelles pratiques numériques des épargnants.

Annexe

TABLEAU DES PRINCIPAUX FREINS À L'ORIENTATION DE L'ÉPARGNE DES MÉNAGES SUR LES ENTREPRISES

CONSTAT		CONSÉQUENCE
Préférence des ménages pour la sécurité et la liquidité	=>	Les ménages privilégient les placements garantis et disponibles à court terme
Déficit de lisibilité (complexité perçue) des produits et des circuits de financement	=>	Préférence pour les supports les plus simples et les plus sécurisés
Numérisation croissante des parcours et accès plus inégal au conseil personnalisé	=>	Risque de renforcer les écarts entre épargnants avertis et non avertis
Préférence des épargnants pour des placements de court terme, plus liquides et moins volatils	=>	Les besoins de financement à long terme des entreprises sont insuffisamment couverts
Mobilisation de l'épargne pour des objectifs multiples (sécurisation, préparation de la retraite, anticipation de la dépendance, transmission patrimoniale)	=>	La mobilisation de l'épargne au service du développement économique entre en concurrence avec d'autres objectifs
Orientation majoritairement indirecte de l'épargne des ménages, via les intermédiaires financiers	=>	Réduction de la visibilité du lien entre l'épargne et les projets financés

**Chambre de commerce et
d'industrie de région
Paris Île-de-France**

11, rue Léon Jouhaux
75010 Paris

www.cci-paris-idf.fr/fr/prospective

Registre de transparence de l'Union
européenne n° 93699614732-82

Contact

Juliette Bertiaux
tél. : +33 7 70 08 87 88
jbertiaux@cci-paris-idf.fr

Presse

Elodie Flora
tél. : +33 6 58 65 65 30
eflora@cci-paris-idf.fr

Crédits photos : adobestock