

Les Français et l'épargne :

Comment inciter les Français à investir ?

Par Emmanuelle Crosnier et Virginie Buquet

Associée et Directrice



'Les Français ne plébiscitent que le Livret A', 'Les Français ne prennent pas de risques, c'est culturel', 'Les Français préfèrent jouer la carte de la sécurité', 'Les Français économisent toujours plus et gonflent leur épargne' sont les mêmes constats faits depuis de nombreuses années sur le sujet de l'épargne des Français.

Si les comportements sont si figés et prévisibles, alors pourquoi avoir choisi d'adresser ce thème dans un Livre Blanc ?

Dans un contexte où les orientations gouvernementales, concrétisées par La loi PACTE marquent cette volonté de réorienter l'épargne des Français au service du développement des entreprises françaises et où la réforme du système de retraite par répartition va contribuer à la prise de conscience des Français sur la nécessaire constitution d'une épargne longue, comprendre les facteurs de motivation des Français pour l'épargne et les leviers d'incitation à sa réorientation vers de l'investissement sont des enjeux majeurs pour les acteurs financiers.

Pour leur permettre de mieux accompagner leurs clients épargnants, Français et entreprises, réorienter et renforcer leurs encours sur de l'épargne plus longue et plus risquée, Synaxia Conseil a travaillé à l'élaboration du Livre Blanc « Les Français et l'épargne » en interrogeant plus de 800 Français, des entreprises de plus et de moins de 50 salariés, mais également des professionnels du secteur. La synthèse de ce Livre Blanc, publié le 22 novembre dernier, est présentée ici.

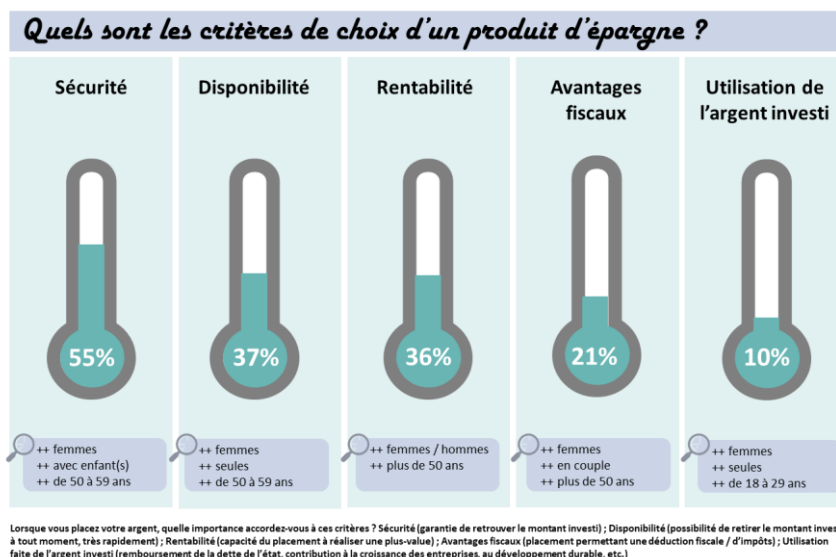
Comment les Français épargnent - ils aujourd'hui ?

Près de **9 Français actifs sur 10** ont constitué une épargne financière. Les résultats montrent que le niveau d'épargne est corrélé au patrimoine, mais l'effort d'épargne n'est pas systématiquement proportionnel aux revenus, ni linéaire dans une vie.

La majorité des Français épargnent chaque mois une partie de leurs revenus, toutefois leur capacité d'épargne est souvent plus importante que l'effort d'épargne. Pour illustration, **34% des non épargnants** déclarent pouvoir épargner.

Par ailleurs, les objectifs d'épargne évoluent au cours de la vie de Français. Néanmoins, leur équipement en produit d'épargne n'est pas toujours adapté à leurs objectifs. **69% des Français** qui épargnent en priorité pour leur retraite ne détiennent pas de produit d'épargne retraite, **56% des Français** qui épargnent en priorité pour leur succession ne détiennent pas d'assurance vie et **44% des Français** qui épargnent en priorité pour un projet immobilier ne détiennent pas de produit d'épargne logement.

Conformément aux idées reçues, **plus de la majorité des Français** (55%) favorisent la sécurité comme principal critère de choix de produit d'épargne.



Les acteurs financiers, quant à eux, s'accordent sur le fait que le choix de placement résulte de la combinaison de plusieurs critères. La sécurité, le rendement et la disponibilité restent cependant les trois critères principaux.

Quelle connaissance les Français ont-ils de l'épargne ?

L'étude met en avant que la faible connaissance des Français de l'épargne.

En effet, **plus de 5 Français sur 10** déclarent être débutants en matière d'épargne, **plus de 4 Français sur 10** avoir un niveau de connaissance intermédiaire, et **moins d'1 Français sur 10** se déclare être expert.

Les Français connaissent les principaux produits d'épargne sans toujours en maîtriser les principes de fonctionnement, ni les dispositifs fiscaux et réglementaires mis en œuvre. Pour illustration, **plus de 90% des Français** connaissent le livret A, mais 45% ne connaissent pas son taux, **plus de 6 Français**

sur 10 affirment n'avoir jamais entendu parler de la loi PACTE et seul **1 Français sur 10** connaît la signification de l'acronyme.

Les résultats montrent également qu'une **grande partie des salariés français** méconnaissent les dispositifs d'épargne mis en place par leur entreprise. En effet, **3 Français sur 10** déclarent que leur entreprise propose un Plan Epargne Entreprise (PEE), or selon la DARES, 46,3% des salariés sont couverts par un PEE.

Comment les Français définissent l'accompagnement de leur intermédiaire financier ?

Moins de 3 Français sur 10 qualifient leur intermédiaire financier de pédagogue. Par ailleurs, peu de Français se sont vu proposer un bilan financier sur l'année écoulée, et **3 Français sur 10** indiquent que leur intermédiaire financier ne les questionne pas sur leurs besoins ou attentes en termes d'épargne.

Or, **près de 40%** des Français déclarent qu'un accompagnement plus important de leur intermédiaire financier les pousserait à investir sur les marchés financiers.

Tout comme les Français, les entreprises interrogées attendent davantage de leur intermédiaire financier une démarche de « conseil ».

En parallèle, l'ensemble des acteurs financiers interrogés veulent tendre vers plus de pédagogie.

A quels arguments les Français sont-ils sensibles pour réorienter leurs placements ?

L'enquête confirme l'aversion des Français au risque. **Plus de 3 français sur 10** préfèrent avoir un rendement faible, voire nul, plutôt que de risquer de perdre leur argent. Toutefois, **près de 5 Français sur 10** accepteraient de prendre assez voire beaucoup de risques pour leur épargne en contrepartie d'une perspective de rendement élevé.

Concernant les leviers pour les inciter à réorienter leur épargne vers des produits plus risqués, les Français ne sont pas sensibles aux mêmes arguments. Pour **près de 20% d'entre eux**, avoir une meilleure connaissance des marchés, la possibilité de défiscaliser et de bénéficier d'un meilleur accompagnement de leur intermédiaire financier les inciteraient à réorienter leurs placements.

À quels arguments les Français sont-ils sensibles ?

20%

Une meilleure **connaissance** des marchés



19%

La possibilité de **défiscaliser**



19%

Un meilleur **accompagnement** de l'intermédiaire financier



16%

La possibilité de placer son argent sur des produits auxquels est donné du **sens**



16%

Des **frais quasi inexistant**s



15%

Des **simulations visuelles** des gains et pertes potentiels



Qu'est-ce qui vous inciterait à placer votre argent sur de l'épargne plus risquée avec une perspective de rendement plus élevé ? Placer mon argent sur des produits auxquels je donne du sens (pour exemple, croissance des entreprises, éthique, développement durable, immobilier), Un meilleur accompagnement de mon banquier/assureur, Une meilleure connaissance des marchés financiers et des produits disponibles, La possibilité de défiscaliser (payer moins d'impôts sur le revenu), Des frais (droits d'entrée, frais de gestion, droits de sortie) quasi inexistant, Des simulations visuelles des gains et pertes potentiels

Par ailleurs, pour **près de la moitié des Français**, la simplification de la présentation et du fonctionnement des produits d'épargne et la transparence sur les frais sont des leviers pouvant les inciter à investir sur des produits plus risqués.

De même, contribuer au financement de sujets auxquels les Français sont sensibles est aussi un levier à la réorientation de l'épargne pour près de 40% des Français.

Confier leur épargne en gestion pilotée convainc également des Français pour investir. Les acteurs financiers y croient également ; la gestion pilotée permettant de pallier les barrières culturelles et de connaissance.

La Loi PACTE permettra-t-elle de contribuer à l'évolution des comportements ?

Certains objectifs de la loi PACTE semblent davantage inciter les Français à réorienter leur épargne comme la relance de l'euro croissance, le développement de l'épargne salariale et de l'ISR.

En effet, pour **4 Français sur 10**, contribuer à la croissance des entreprises socialement responsables, agissant pour le développement durable, ou contribuer à la croissance des entreprises françaises serait un facteur incitateur. De même, ils sont **3 sur 10** à vouloir participer à la croissance des entreprises du secteur des nouvelles technologies et de l'innovation.

Quant aux acteurs financiers interrogés, tous partagent l'opportunité que constitue la loi PACTE pour donner une nouvelle vie à l'épargne retraite.

L'innovation peut-elle faire bouger les lignes ?

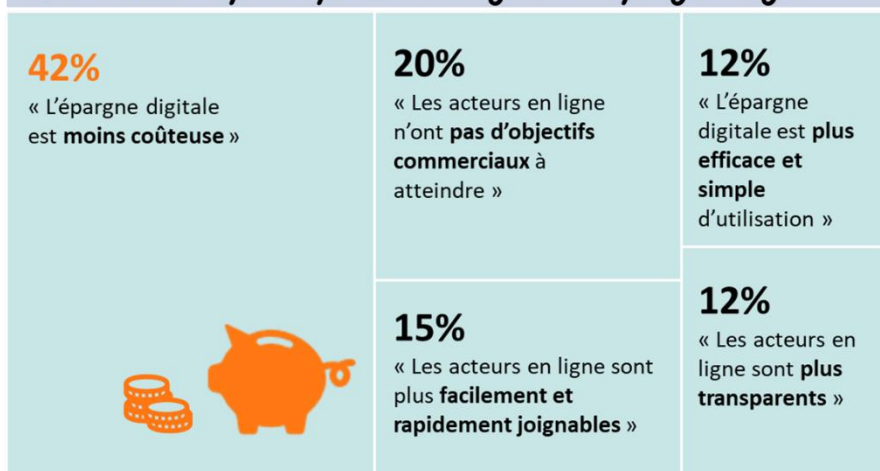
L'innovation va faciliter les démarches de souscription, permettre une meilleure évaluation du risque et une meilleure compréhension de l'épargne via des outils (prévision de rendement, tableau de bord, etc.). Mais l'innovation seule ne fera pas évoluer le comportement des épargnants.

L'étude menée montre que **5 Français sur 10** déclarent avoir confiance en leur conseiller bancaire ou d'assurance pour gérer leurs placements financiers.

Seul **1 Français sur 10** confierait la gestion de son épargne à une société de gestion en ligne reposant sur l'Intelligence Artificielle et proposant une gestion automatisée. Alors qu'ils seraient **3 sur 10** à avoir davantage confiance en un intermédiaire financier digital si celui-ci supervisait les décisions prises via l'Intelligence Artificielle.

Parmi les Français qui ne souhaitent pas souscrire auprès d'un intermédiaire digital, **45%** affirment préférer le conseil et l'accompagnement d'un intermédiaire physique, même s'ils reconnaissent les avantages des acteurs en ligne (42% des Français déclarent en effet que l'épargne digitale est moins coûteuse).

Quels sont les principaux avantages de l'épargne digitale ?

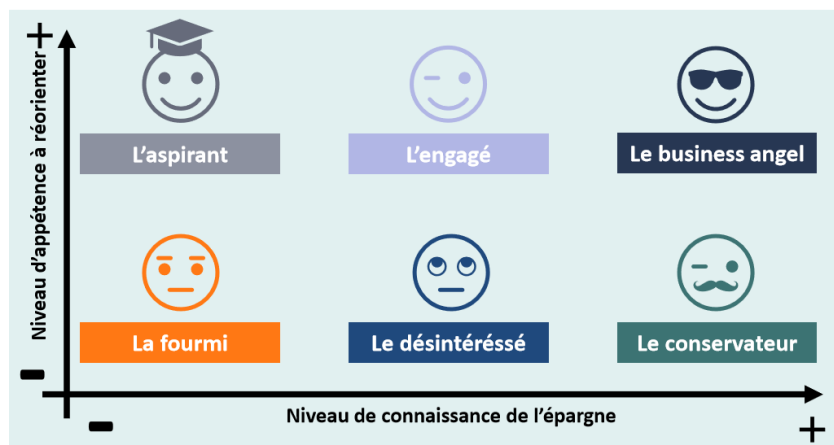


Selon vous, quels sont les principaux avantages de l'épargne digitale ?

En synthèse, au regard de ces réponses, nous pouvons penser que les avantages du digital associés au conseil et à l'accompagnement, via la relation humaine, peuvent constituer un levier d'incitation à l'investissement.

Quels sont les profils types de Français qui ressortent de ces résultats ?

Synaxia Conseil a établi une matrice composée de 6 profils types, définis selon leur appétence à réorienter leur épargne vers des placements plus longs et plus risqués et leur niveau de connaissance de l'épargne.



La matrice Synaxia Conseil

La fourmi a peu de connaissance et une appétence très faible à réorienter son épargne, quel que soit l'argument. Elle constitue une épargne de précaution en fonction de ses capacités financières et recherche avant tout de la sécurité et de la disponibilité.

Le désintéressé a des connaissances de base sur l'épargne, il ne fait pas fructifier ses économies. Sa faible appétence à réorienter son épargne s'explique par un manque d'intérêt pour la finance et l'économie.

Le conservateur a de très bonnes connaissances sur l'épargne et les différents produits. Il place son argent sur des supports peu risqués pour être certain de ne pas perdre son capital.

L'aspirant a peu de connaissances en épargne, mais ne demande qu'à apprendre. Il a besoin de comprendre pour être rassuré ; il prendra alors plus de risques maîtrisés.

L'engagé veut donner du sens à son épargne, et serait prêt à investir pour contribuer au financement de sujets auxquels il est sensible.

Le business Angel s'intéresse beaucoup à la finance et cherche à faire fructifier son épargne. Il accepte de prendre des risques en finançant les entreprises. A noter : la nouveauté l'attire.

Pour connaître les arguments auxquels chacun de ces profils est sensible dans l'objectif d'inciter à réorienter son épargne, demandez à recevoir le Livre Blanc de Synaxia Conseil sur la page dédiée : <https://www.synaxia-conseil.fr/formulaire-livre-blanc-2019>.