

COMMUNIQUÉ DE **PRESSE**

Baromètre Capital – Investissement 2025 NextStage AM & Spirica L'épargne retraite s'impose comme une préoccupation majeure et transgénérationnelle des épargnants : le capital investissement est plébiscité pour sa pertinence pour l'épargne longue

Paris, le 8 septembre 2025 – NextStage AM, l'un des pionniers du Capital Développement en France, en association avec Spirica (Filiale du Crédit Agricole Assurances) spécialisé dans la gestion de solutions d'assurance vie et d'épargne retraite publient leur second baromètre sur les attentes des épargnants français en matière de placement dans le capital-investissement. Les résultats de cette nouvelle édition démontrent qu'une majorité d'épargnants voient dans le capital-investissement une solution adaptée pour leur épargne longue au moment où le financement de la retraite émerge plus que jamais comme préoccupation majeure, particulièrement pour les jeunes générations.

L'enquête a été réalisée du 26 juin au 7 juillet 2025 par l'institut OpinionWay auprès d'un échantillon représentatif de 1 021 épargnants titulaires d'une assurance-vie, d'un PEA ou compte titres, et/ou une épargne de plus de 10 000 euros. Les épargnants patrimoniaux, dotés d'un capital d'au moins 150 000 €, représentent 13 % de cet échantillon. 200 conseillers en gestion de patrimoine ont également été interrogés.

Les lois Croissance (2015) et Pacte (2019) ont introduit les premières étapes vers une démocratisation du capital-investissement permettant aux épargnants individuels, en particulier à travers l'assurance-vie et les Plans d'Épargne Retraite (PER), d'accéder à cette classe d'actifs jusqu'alors réservée aux grands investisseurs institutionnels. Avec la Loi Industrie Verte, entrée en vigueur le 25 octobre 2024, la France a franchi une nouvelle étape dans l'utilisation de l'épargne privée pour financer les transitions de nos entreprises, notamment la transition écologique. Cette loi a introduit des mesures concrètes pour rediriger une partie de l'épargne française, évaluée à plus de 6 000 milliards d'euros vers des investissements à long terme au bénéfice des petites et moyennes entreprises (PME) et entreprises de taille intermédiaire (ETI) non cotées¹.

Deux ans après la parution d'un premier baromètre axé sur les attentes des épargnants français en matière de placement dans le capital-investissement, NextStage AM et Spirica ont souhaité mesurer l'évolution de l'appétence des Français pour cette classe d'actifs, particulièrement au regard du besoin de constituer une épargne complémentaire en vue de la retraite compte tenu des déséquilibres financiers du régime actuel de répartition.

¹ <https://www.pwc.fr/fr/publications/2023/02/epargne-des-francais-un-potentiel-non-exploite.html>

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Financement de la retraite : une préoccupation centrale et transgénérationnelle

Confrontés aux incertitudes de la soutenabilité du régime actuel de retraite par répartition, les Français revoient leurs priorités en matière d'épargne.

La retraite devient en effet la priorité principale des épargnants, même si ses contours évoluent selon l'âge, 80% des personnes interrogées estimant que la conjoncture actuelle les incite à se constituer une épargne en vue de la retraite.

- ➔ **53% des épargnants placent le financement de la retraite comme priorité pour leur épargne longue** (64% pour les épargnants en activité) devant la transmission aux enfants et petits-enfants (44%) et le financement de la dépendance (41%).
- ➔ **La conjoncture booste l'engagement des jeunes.** Le financement de la retraite est désormais un enjeu important pour les 25-34 ans (22% en 2025 vs 8% en 2021). 89% des épargnants interrogés de moins de 35 ans sont convaincus, dans le contexte actuel, qu'ils devront consacrer leur épargne à la préparation de leur retraite.
- ➔ La dépendance s'impose pour les plus de 65 ans (35%).

Cette tendance d'allocation se reflète au niveau des conseillers dont 70 % constatent une hausse des actifs consacrés à des objectifs retraite sur 3 ans.

- ➔ Les conseillers utilisent désormais largement l'outil dans le cadre des allocations retraite (assurance-vie : 92% et PERln : 76%).
- ➔ 60% des conseillers déclarent apporter leurs conseils dans le cadre d'objectifs retraite pour au moins 10% des encours confiés. Pour les conseillers dont les encours confiés sont supérieurs à 150 M€ : près de 40 % d'entre eux consacrent au moins 25 % de leur activité à la retraite.

Capital-investissement : une classe d'actifs jugée particulièrement bien adaptée à l'épargne longue

Le capital investissement est désormais incontournable, associé à l'horizon de placement et à l'appétence au risque. **Déjà 40 % des épargnants considèrent que le capital-investissement constitue une réponse adaptée à l'épargne longue dans le cadre de la préparation à la retraite.** Les deux raisons invoquées sont la diversification et le potentiel de rendement.

Cette prise de conscience d'une responsabilisation individuelle et du besoin de constituer une épargne de long terme fait logiquement évoluer les choix d'allocation.

La perception varie fortement selon les générations. Là aussi les jeunes se distinguent :

- ➔ 16% des épargnants déclarent utiliser l'enveloppe du **Plan Épargne Retraite (PER)** pour leur retraite (encore derrière toutefois les livrets d'épargne et l'assurance-vie).
- ➔ Parmi les épargnants de moins de 35 ans, **32% déclarent déjà détenir du capital-investissement**, soit le double de la moyenne constatée pour l'ensemble des épargnants toute classe d'âge confondue.
- ➔ L'appétence chez les moins de 35 ans est en outre élevée : 22 % envisagent d'investir en capital-investissement vs 13% pour l'ensemble des épargnants.
- ➔ Les moins de 35 ans voient dans le capital investissement un support particulièrement adapté à l'épargne longue en vue de la retraite (65 % vs 30% pour les plus de 50 ans).

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Globalement, déjà 35% des épargnants souhaitent privilégier l'investissement en capital-investissement dans le cadre de leur gestion libre sur un horizon long terme, en privilégiant les univers d'investissements :

- **L'orientation régionale** devient le critère n°1 (36 %) devant le soutien à l'économie française.
- **La transition énergétique** reste toujours attractive : 28 % des répondants y sont sensibles.
- **La transition numérique** reste en deçà de la transition énergétique : 22 % des intentions, derrière les autres thèmes.

Au sein de la classe d'actifs, le **développement des fonds evergreen suscite une opinion globalement positive (50 %)**, avec un enthousiasme marqué chez les moins de 35 ans (73 %).

- ➔ **Le produit est perçu comme particulièrement adapté à l'épargne longue par 72 % des épargnants souhaitant préparer leur retraite**, 77 % des détenteurs de capital-investissement et 74 % de ceux qui envisagent d'en détenir.

Les conseillers sont le relais de confiance clé pour les épargnants en attente de personnalisation et de pédagogie

Les modes d'accompagnement plébiscités par les épargnants confirment que les conseillers ont un rôle central à jouer et c'est encore plus vrai chez les jeunes.

- ➔ **63% des épargnants souhaitent un rendez-vous personnalisé avec un conseiller** pour être accompagnés sur les investissements à sélectionner pour leur épargne destinée à la retraite, un pourcentage qui atteint 74 % pour les moins de 35 ans.
- ➔ En revanche, les réseaux sociaux et les influenceurs apparaissent comme des sources d'information secondaires, occupant les dernières places du classement en matière de confiance ou d'utilisation.

Les conseillers restent des acteurs essentiels dans la distribution du capital-investissement auprès des clients privés mais les détenteurs ont une utilisation croissante des plateformes d'assurance (36 % vs 26 %), et un recours accru aux marketplaces spécialisées, (19 % vs 12 %). C'est le cas également chez les moins de 35 ans (21 %).

Même si 82% des conseillers se sentent à l'aise pour recommander des produits de capital-investissement, plus de 60% d'entre eux expriment un fort intérêt pour des actions de formation « continue » sur le capital investissement, et ce quelle que soit la taille des encours qui leurs sont confiés.

Coté épargnants, cet **effort de pédagogie ressort aussi comme primordial** aux côtés de la transparence, le capital-investissement pâtissant encore d'un manque de connaissance.

- ➔ 47% des épargnants interrogés déclarent méconnaître la classe d'actifs (cependant en baisse notable par rapport à 2023, 54%).
- ➔ 45% des épargnants ont une méconnaissance des dispositifs de gestion adaptés à l'épargne longue (60% pour les femmes de plus de 35 ans)

Bien que récente, la disposition de la Loi Industrie Verte facilitant l'allocation en capital investissement à travers les Unités de compte de l'assurance-vie et le PER a donc bien été identifiée par 30 % des épargnants, avec un niveau de visibilité encore meilleur chez les moins de 35 ans (53 %) ainsi que chez les détenteurs de capital-investissement (74 %) et les futurs détenteurs (45 %).

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Près de la moitié des épargnants (47 %) qui souhaitent affecter une partie de leur épargne à la retraite sont aussi informés de cette mesure.

« Cette seconde édition de notre baromètre est vraiment très intéressante. La responsabilisation individuelle au regard des enjeux de retraite est un enseignement clé. Le baromètre confirme aussi l'attractivité de la classe d'actifs auprès des jeunes comme des épargnants patrimoniaux qui y voient une bonne solution de constituer de l'épargne longue performante. Le besoin de performance comme le rapport au risque évoluent et c'est très positif. Très tôt, NextStage AM a eu cette intuition que cette classe d'actifs devait être accessible aux épargnants particuliers et est a été le premier acteur du marché à avoir structuré en 2015 un véhicule evergreen et lancé en 2016 une unité de compte de private equity éligible à l'assurance-vie, puis au PER. Fort de notre expérience et de notre performance, il nous appartient maintenant de poursuivre auprès du public, des conseillers et des distributeurs notre pédagogie pour amplifier cette transformation et gagner la bataille de l'épargne retraite. C'est dans l'intérêt de l'épargnant et de notre économie », déclare Grégoire Sentilhes, Président, fondateur de NextStage AM.

« Les résultats de ce baromètre confirment la transformation profonde des attentes des épargnants en matière d'épargne longue, avec la retraite désormais au cœur des priorités de toutes les générations. Dans ce contexte, le capital-investissement trouve toute sa place, porté à la fois par une recherche de sens et de performance, en particulier pour les jeunes générations. Nous voyons ainsi se dessiner une nouvelle tendance : les conseillers intègrent progressivement cette classe d'actifs dans leurs allocations de long terme. Elle devient ainsi un levier de diversification, au service de la préparation de la retraite, tout en soutenant le financement des entreprises innovantes et la transition énergétique.

Chez Spirica, nous sommes également convaincus que l'assurance vie et le PER doivent continuer à innover sur leurs offres de sous-jacents. Il existe également un fort enjeu de renforcer l'accompagnement pédagogique des partenaires distributeurs et des clients. Ce mouvement structurel nous engage collectivement à jouer un rôle majeur en matière d'éducation financière, afin de donner à chaque épargnant les clés pour comprendre et s'approprier ces solutions d'épargne long terme. », ajoute Anaïd Chahinian, Directrice générale de Spirica.

À propos de NextStage AM :

Société de gestion indépendante basée à Paris, agréée par l'AMF sous le numéro GP 02012, NextStage AM cultive depuis sa création en 2002, une philosophie « d'entrepreneurs-investisseurs ». NextStage AM est l'un des pionniers et spécialiste du capital développement innovant et patient en France. NextStage AM a développé étape par étape, une plateforme de private equity, multi-stratégie qui représente en termes d'encours 9,4 Mds€ au 31 décembre 2024. (Encours représentés directement par NextStage AM et indirectement par Aream et Linxea (encours conseillés), deux participations détenues par NextStage Evergreen). NextStage AM investit dans un nombre limité de PME et ETIs (84 sociétés en portefeuille au 31/12/2024), françaises et européennes, innovantes, et de croissance, auxquelles elle apporte une expertise entrepreneuriale d'investisseur et un accompagnement opérationnel fort pour réussir leur transformation. NextStage AM accompagne dans la durée ces PME & ETIs inscrites dans la santé intelligente, l'innovation environnementale et la transformation digitale. Elle leur donne les moyens d'accélérer leur développement et leur capacité d'innovation pour devenir les « Championnes » de leurs marchés, tant en France qu'à l'international, par croissance organique et/ou externe.

<https://www.nextstage-am.com>

À propos de Spirica

Spirica, filiale du Crédit Agricole Assurances, est spécialisée dans la conception et la gestion de solutions d'assurance vie et retraite innovantes et sur mesure, distribuées par l'intermédiaire de ses partenaires : plateformes de conseillers en gestion de patrimoine, banques privées, courtiers internet. En quinze ans, nous avons su nous imposer comme un acteur de référence sur notre marché : plus de 50 partenaires nous font confiance pour gérer plus de 259 000 contrats, soit plus de 15,1* milliards d'euros d'encours * Chiffres au 31 décembre 2024

<https://www.spirica.fr>

COMMUNIQUÉ DE **PRESSE**

Contacts Presse :

Spirica : Géraldine Bailacq - +33 6 81 75 87 59 / Nicolas Leviaux +33 6 19 60 48 53 / service.presse@ca-assurances.fr

Shan pour NextStage : Laurence Tovi – laurence.tovi@shan.fr – 06 20 58 29 02 / Lola Gozlan – lola.gozlan@shan.fr – 06 24 76 83 40 / Clara Flore – clara.flore@shan.fr – 06 28 59 50 38