

BAROMÈTRE

« Les Épargnants et le Private Equity »

3^{ème} édition

2025



Méthodologie et profil des répondants

Cette 3ème édition du baromètre « Les épargnants et le private equity » est destinée à comprendre et analyser le rapport des épargnants aux produits de capital investissement.

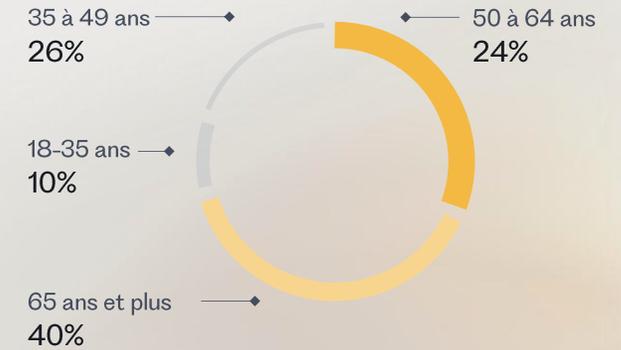
607
épargnants

+30 000€
Patrimoine

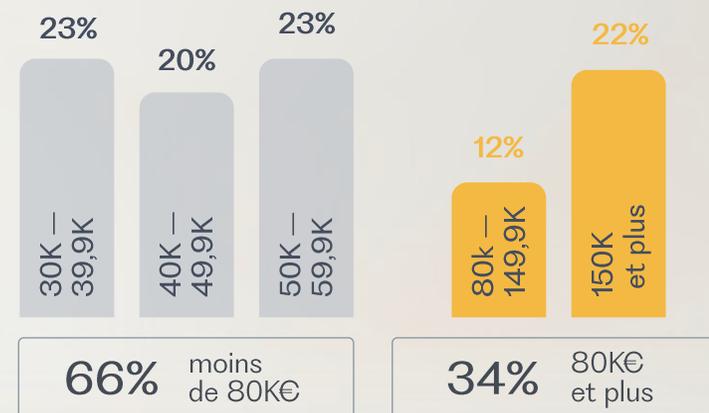
Les interviews ont été réalisées du 9 au 15 juillet 2025.



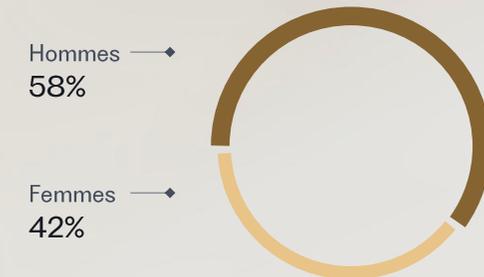
ÂGE



ÉPARGNE



SEXE





Edito

La perception du risque évolue.

Pour la première fois depuis trois ans, l'intérêt des épargnants recule : —10 points en un an. Ce n'est pas un rejet, mais le signe d'une prudence renouvelée, d'un besoin de clarté, et d'une attente plus forte en matière d'accompagnement.

Longtemps réservé à une minorité d'initiés, le Private Equity s'ouvre pourtant à une nouvelle génération d'investisseurs : plus prudente, mais aussi plus exigeante. Plus sensible à la lisibilité, à la transparence, à la compréhension fine des risques.

Les enseignements de ce baromètre sont clairs :

- Le Private Equity reste attractif, mais encore perçu comme complexe.
- L'envie de diversification résiste, malgré le regain de prudence.
- Et c'est chez les plus jeunes que le potentiel d'adhésion est le plus fort — à condition de lever les bonnes barrières.

Chez Ramify, cette étude vient conforter notre conviction : le Private Equity a toute sa place dans une stratégie patrimoniale moderne - à **condition d'être accessible, lisible, rigoureusement sélectionné.**

C'est ce à quoi nous nous engageons.

En collaborant avec les **meilleurs gérants français et internationaux**, nous construisons une offre exigeante, durable, et pensée pour les investisseurs d'aujourd'hui.



Olivier Herbout

Cofondateur et Directeur Général de Ramify

Sommaire

- | | | |
|----|---|-----|
| 01 | Les épargnants français préfèrent se montrer prudents cette année | P5 |
| 02 | La prudence éloigne les épargnants des nouveaux supports d'investissement perçus comme moins sécurisants ou moins accessibles | P8 |
| 03 | De nombreux freins continuent d'entraver le développement du private equity | P12 |
| 04 | Conclusion | P15 |

PART 1

Les épargnants français préfèrent se montrer prudents cette année

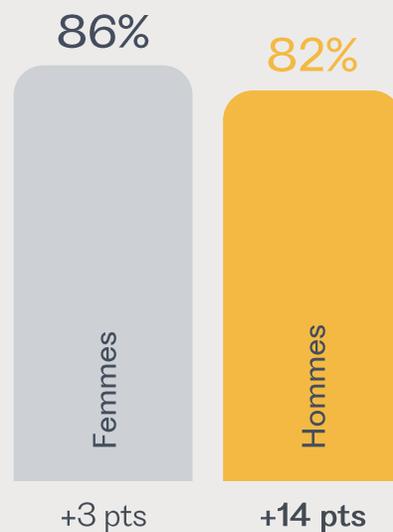


2025 : un tournant vers la sécurité des placements

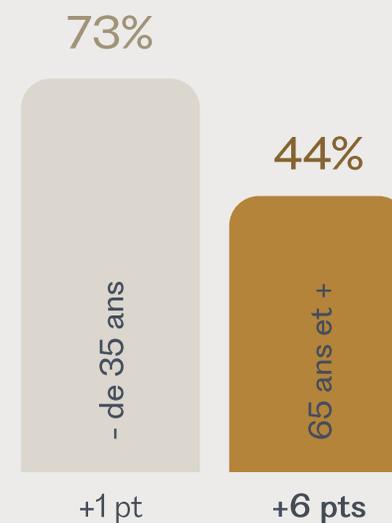
Dans un contexte politico-économique incertain, tant à l'échelle nationale qu'internationale, de nombreux épargnants aspirent à un retour aux classiques de l'épargne pour limiter les risques.

Cette année, 83% d'entre eux privilégient des placements plus prudents, quitte à renoncer à une partie du rendement potentiel de leur épargne (+8 pts).

PLACEMENTS PRUDENTS



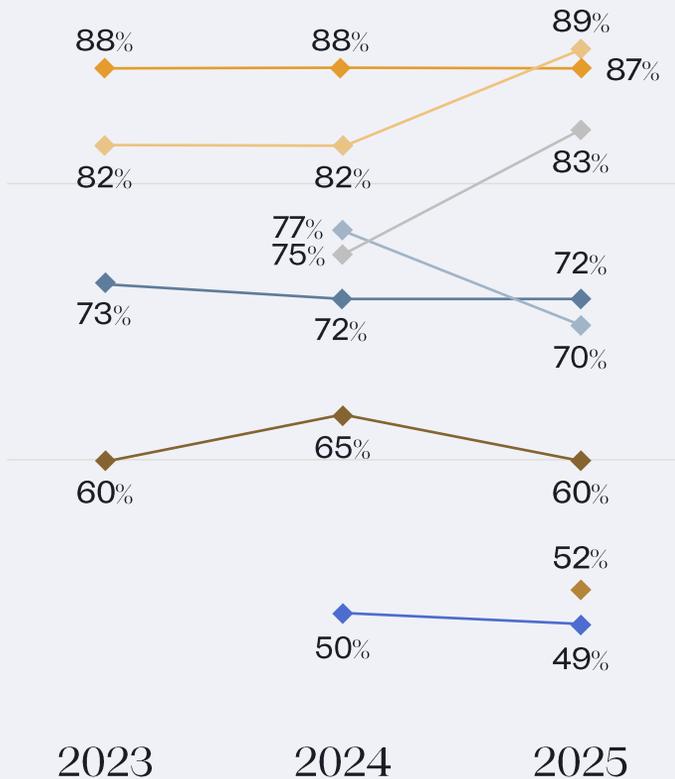
INVESTISSEMENTS VERTS





Autonomie dans la gestion et perception homogène du marché

Êtes-vous d'accord ou non avec les affirmations suivantes ?



- ◆ Vous avez le sentiment que les établissements financiers proposent des offres très similaires
- ◆ Vous souhaitez pouvoir gérer votre épargne en toute indépendance, mais en disposant d'une assistance lorsque vous en avez vraiment besoin
- ◆ Vous privilégiez des placements plus prudents, quitte à renoncer à une partie de rendement potentiel
- ◆ Vous êtes ouvert à une gestion en ligne de vos produits financiers
- ◆ Vous recherchez des produits financiers avec des avantages fiscaux
- ◆ Vous souhaitez diversifier votre épargne avec de nouveaux produits
- ◆ Vous aimeriez pouvoir investir dans des produits autrefois réservés à des investisseurs professionnels ou institutionnels
- ◆ Vous êtes intéressé par des investissements verts ou socialement responsables pour votre épargne, même s'ils sont moins rémunérateurs

Néanmoins, la situation actuelle ne pousse pas les épargnants à changer leurs habitudes en matière de gestion de leur épargne. 88% d'entre eux souhaitent pouvoir gérer leur épargne en toute indépendance, tout en disposant d'une assistance en cas de besoin (stable depuis 2024). Près de trois interviewés sur quatre se montrent même ouverts à une gestion en ligne de leur produits financiers (72%, stable).

La gestion de son épargne en toute indépendance est la solution privilégiée par tous les épargnants, quel que soit leur âge, leur genre ou leur niveau de revenu.

Enfin, on observe une montée en puissance du sentiment selon lequel les établissements financiers se valent tous plus ou moins, leurs offres étant jugées similaires par 89%. Et cela entrave le souhait de plus d'un épargnant sur deux d'investir dans des produits autrefois réservés à certains investisseurs professionnels (52%, nouvel item).

PART 2

La prudence éloigne les épargnants
des nouveaux supports d'investissement
perçus comme moins sécurisants
ou moins accessibles

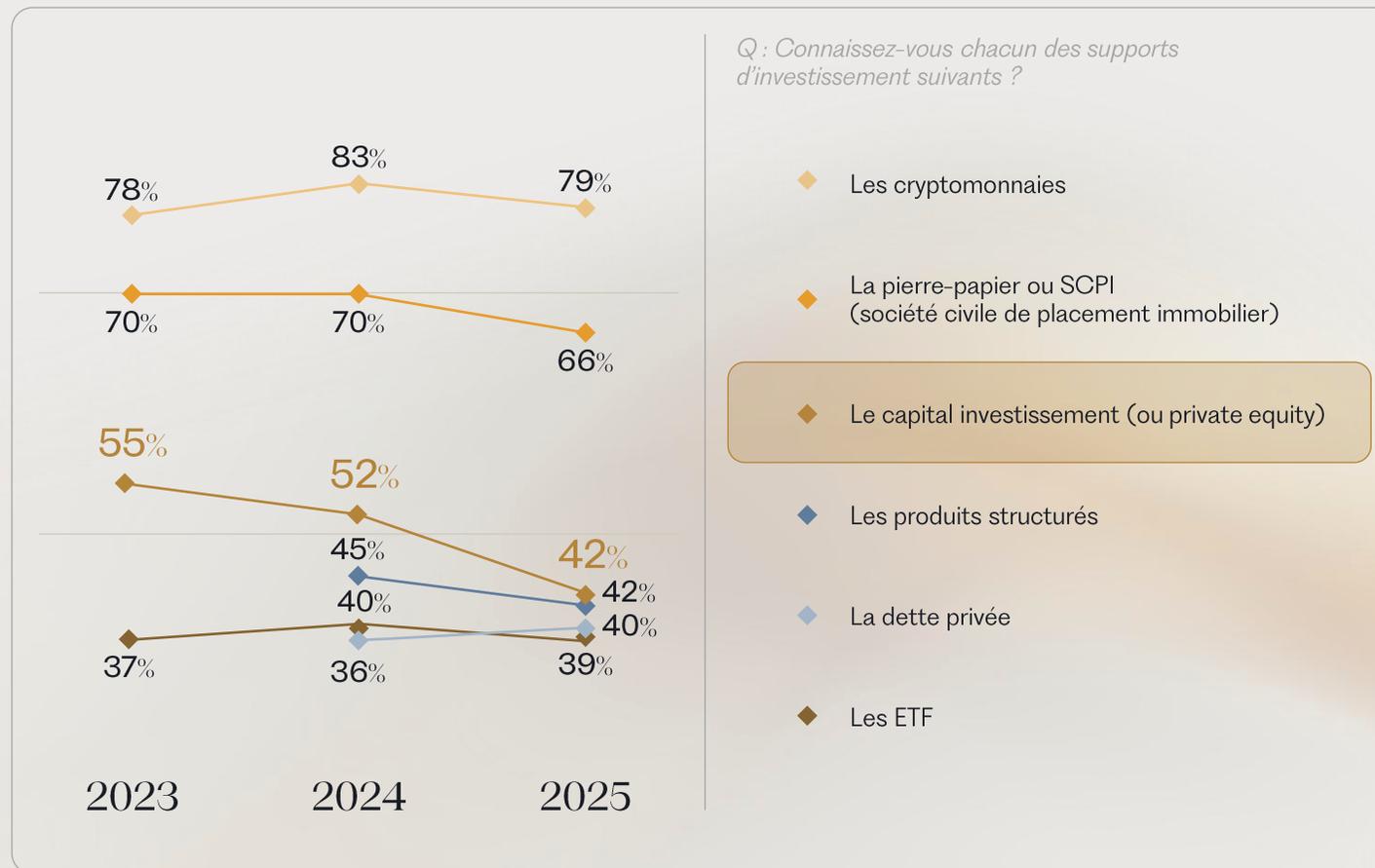


Les supports alternatifs perdent du terrain

Ce retour à une conception plus prudente de l'épargne s'accompagne d'un léger recul de la notoriété de la plupart des supports d'investissement alternatifs.

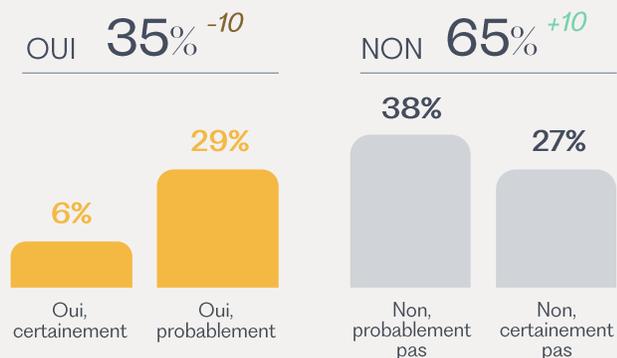
Les cryptomonnaies, comme beaucoup d'autres, reviennent à un niveau similaire à celui observé en 2023. Il en va de même pour la SCPI ou pierre-papier (-4 pts), les produits structurés (-3 pts) ou encore les ETF (-1 pt). Seule la dette privée résiste à la tendance (+4 pts).

Concernant le capital investissement (ou private equity), la tendance observée l'an dernier s'accroît : 42% des interviewés déclarent connaître ce type de produits (-13 pts).

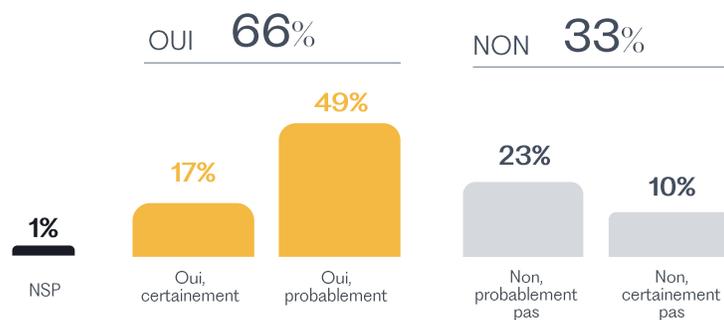


L'intention d'investir recule nettement

Q : Pourriez-vous souscrire des produits de capital investissement (private equity) dans les mois à venir ?



Après des épargnants connaissant bien le private equity



Cette dynamique défavorable pour le recours au private equity pourrait encore se poursuivre : 35% des épargnants déclarent qu'ils pourraient souscrire à de tels produits dans les mois à venir (-10 pts).

Cette proportion baisse presque autant auprès des épargnants déclarant bien connaître ce produit financier (66%, -8 pts).

Au même titre que la plupart des supports d'investissements testés dans cette étude, le capital investissement est avant tout connu :

- des hommes (49% contre 34% des femmes),
- des jeunes âgés de moins de 35 ans (61% contre 38% des personnes âgées de 50 ans et plus)
- et des personnes ayant au moins 150 000 € d'épargne (54% contre 41% de ceux ayant entre 50 000 et 149 999 € et 35% de ceux entre 30 000 et 49 999 €).

Les jeunes âgés de moins de 35 ans déclarent massivement leur intention d'investir dans un private equity dans les mois à venir (66%).

Bien qu'en perte de vitesse, l'intérêt pour le private equity reste marqué et cela s'explique par sa bonne image auprès des épargnants.



Économie réelle, diversification, rendement : les atouts plébiscités

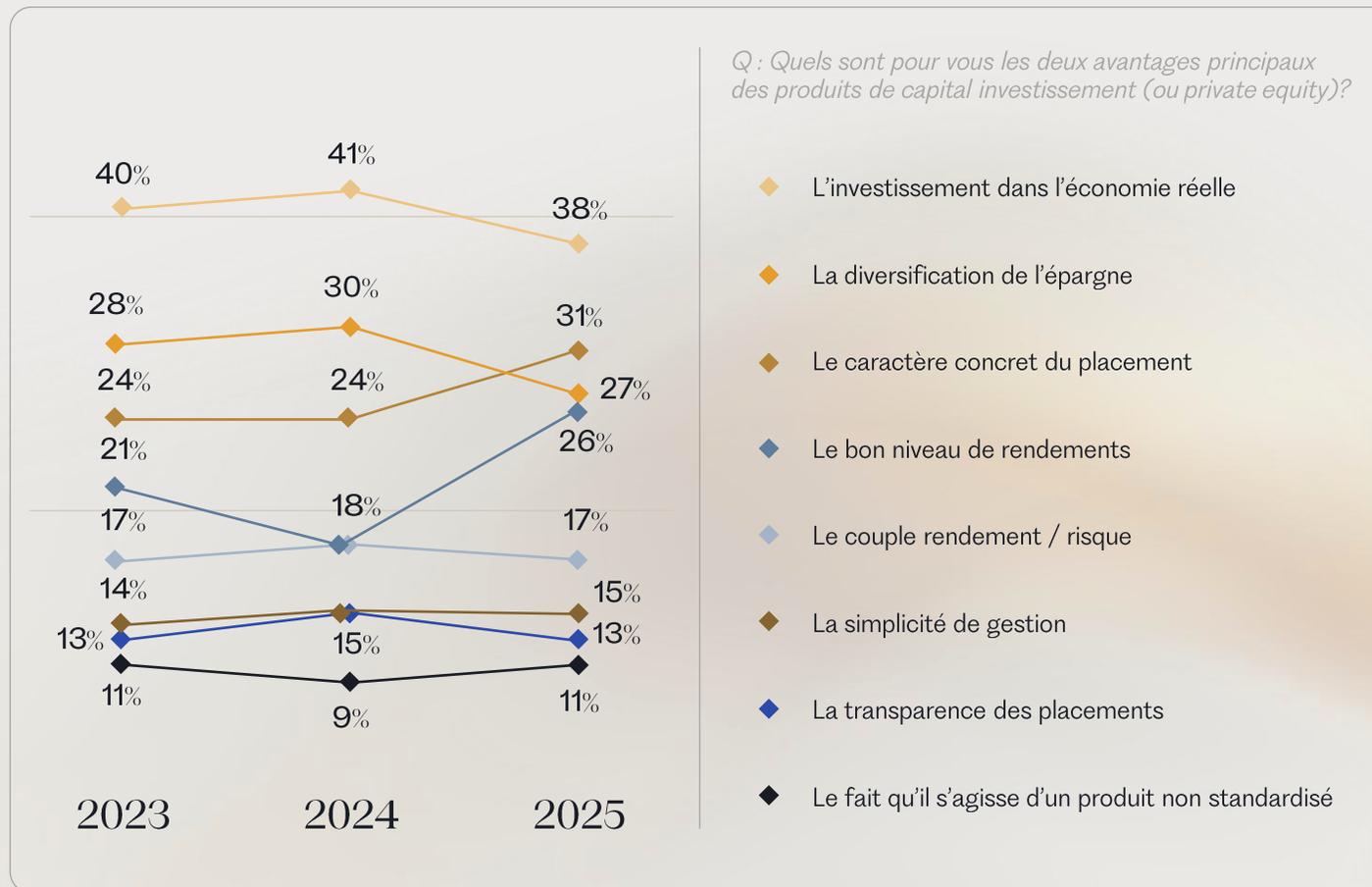
L'investissement dans l'économie réelle conserve sa place d'avantage principale du placement, devant le fait qu'il permet de diversifier son épargne et son caractère concret. Ce support d'investissement présente également un bon niveau de rendement.

Notons que les aspects positifs rattachés au capital investissement qui augmentent le plus sont également ceux que les épargnants recherchent moins cette année, à savoir la diversification de l'épargne et le rendement.

Ces tendances seront à surveiller l'an prochain pour mieux comprendre si cette évolution de la perception du private equity est responsable de la baisse d'intérêt pour le produit ou s'il s'agit simplement d'un effet conjoncturel.

La hiérarchie des avantages du private equity varie beaucoup d'une génération à l'autre. **Les jeunes âgés de 35 ans** y voient avant tout une diversification de leur épargne (34%), un bon niveau de rendements (29%) et des placements transparents.

Tandis que leurs **aînés âgés de 50 ans et plus** estiment surtout qu'il s'agit d'un investissement dans l'économie réelle (43%), qui permet certes une diversification de l'épargne (30%) mais avec un caractère concret (30%).



PART 3

De nombreux freins continuent
d'entraver le développement
des private equity

Des obstacles structurels toujours présents



Le commentaire Ramify

L'univers complexe des fonds de Private Equity exige une compréhension pointue, du temps et une expertise approfondie pour mener une due diligence exhaustive.

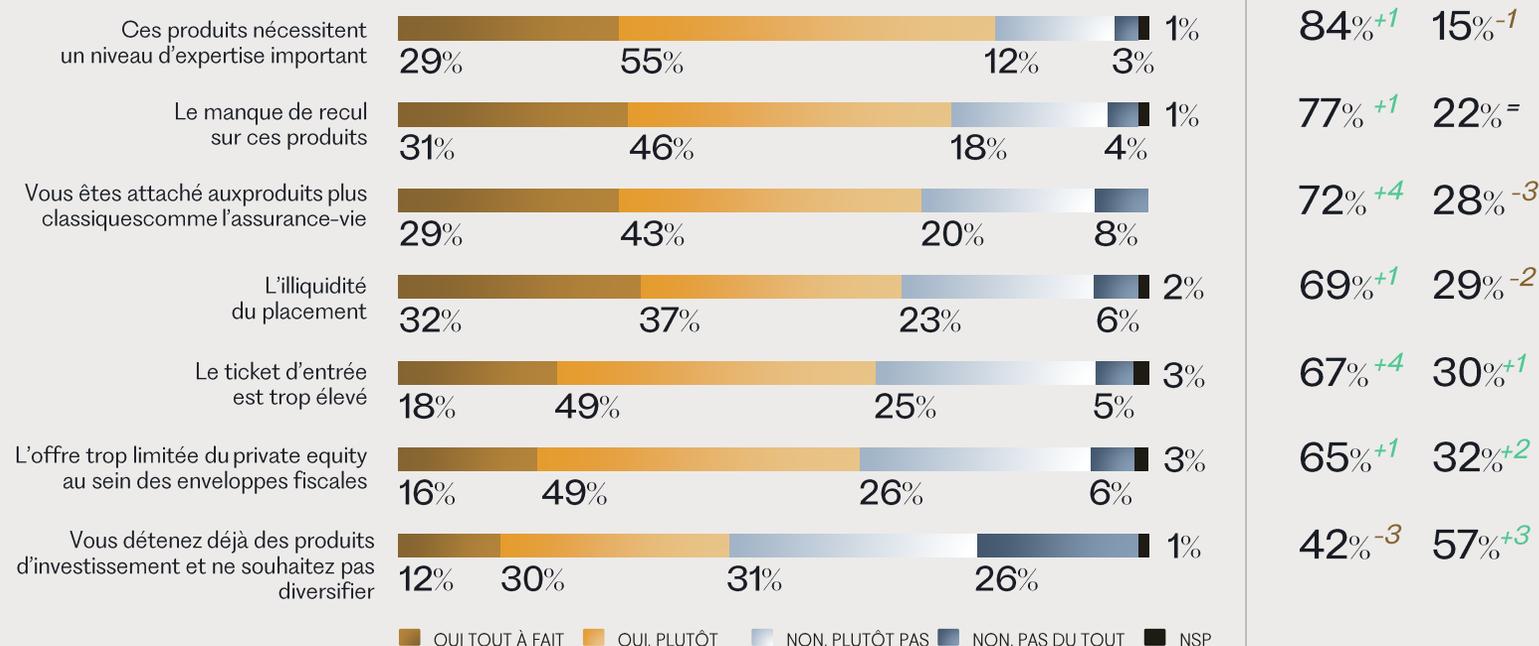
Notre équipe de recherche sélectionne 10 fonds par an, sur 300 analysés. En d'autres termes, seulement 5% des fonds analysés sont jugés suffisamment performants pour être recommandés à nos investisseurs. L'accompagnement par des spécialistes est recommandé.

Si la plupart des freins liés au private equity sont stables cette année, une légère hausse de deux d'entre eux permettent de renforcer le constat de prudence dressé par cette vague.

Tout d'abord, 72% des épargnants (+ 4 pts) déclarent être attachés à des investissements plus classiques comme l'assurance-vie. Et 67% d'entre eux jugent que le ticket d'entrée est trop élevé (+4 pts) alors que la tendance est plutôt aux produits sécurisants et accessibles.

Hormis ces deux points, le premier frein souligné reste le niveau d'expertise nécessaire afin de se l'approprier, évoqué par plus de huit épargnants sur dix devant le manque de recul. L'illiquidité du placement reste également stable, tout comme la perception d'une offre trop limitée au sein des enveloppes fiscales. Le fait d'être déjà propriétaire de produits d'investissement est le seul frein en retrait cette année (-3 pts).

Q : Les éléments suivants sont-ils pour vous des freins à l'investissement dans le private equity ?



Comment lever les réticences ? Les leviers prioritaires



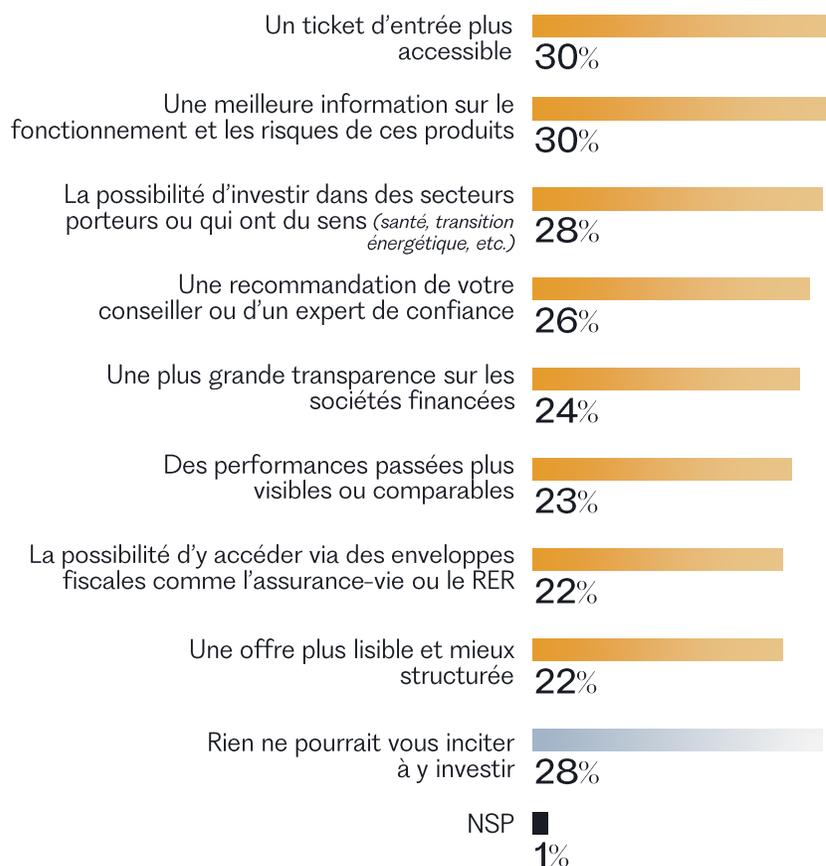
Le commentaire Ramify

L'accès au private equity a longtemps été réservé aux institutionnels, pour des tickets d'entrée se chiffrant à plusieurs millions d'euros. Ce n'est plus le cas aujourd'hui.

Chez Ramify, vous pouvez investir en Private Equity à partir de 10 000 €.

Nous n'appliquons aucuns frais d'entrée sur l'ensemble de notre catalogue (+50 fonds).

Q : Parmi les éléments suivants, lesquels pourraient vous inciter à investir dans le capital investissement (private equity) à l'avenir ?



De nombreux leviers pour l'investissement dans le private equity sont cités par les épargnants sans réelle hiérarchie. Le coût du ticket d'entrée plus accessible ainsi qu'une meilleure information sur le fonctionnement et les risques de ces produits arrivent en tête, mais devancent de peu la possibilité d'investir dans des secteurs porteurs ou ayant du sens et la recommandation d'un professionnel.

Notons que les épargnants sont presque aussi nombreux à déclarer que rien ne pourrait les inciter à investir dans ce type de produit. Les femmes et les personnes âgées de 50 ans ou plus sont les plus nombreuses à déclarer que rien ne pourrait les inciter à investir dans un capital investissement.

A nouveau, la hiérarchie des leviers d'incitation est très différente pour les jeunes âgés de moins de 35 ans. Pour 44% d'entre eux, une meilleure information est primordiale, devant la possibilité d'investir dans certains secteurs porteurs (37%) et la possibilité de comparer les performances passées du produit (32%).

PART 4

Conclusions

Prudence, méfiance, mais un potentiel à exploiter...

- 01 La prudence domine les choix d'épargne : face à l'incertitude économique et politique, les épargnants français privilégient fortement les placements traditionnels et sécurisés, acceptant ainsi une moindre rentabilité. Ce mouvement se traduit aussi par une baisse d'intérêt pour la diversification et les avantages fiscaux, bien que ces aspects restent appréciés.
- 02 La méfiance grandissante conduit à une diminution notable de la notoriété et de l'intérêt envers les supports d'investissement alternatifs, tels que le capital-investissement ou les cryptomonnaies. Malgré une bonne image globale, ces produits sont perçus comme trop risqués ou trop complexes, freinant leur adoption.
- 03 Le private equity reste attractif mais rencontre des obstacles majeurs : bien que valorisé pour ses avantages comme le soutien à l'économie réelle et la diversification du portefeuille, le private equity est freiné par le sentiment besoin élevé d'expertise, un ticket d'entrée jugé trop cher, et un attachement généralisé aux placements traditionnels. Les jeunes montrent néanmoins un intérêt élevé, particulièrement en cas de meilleure information ou d'accès facilité.

Le Private Equity répond aux attentes d'une nouvelle génération d'épargnants : diversification, sens, performance de long terme.

Chez Ramify, nous croyons à cette dynamique.

C'est pourquoi nous proposons une offre rigoureusement construite aux côtés des meilleurs gérants français et internationaux, intégrée au sein d'une stratégie patrimoniale globale.

À propos de  ramify

www.ramify.fr

Ramify est l'alternative digitale à la banque privée. Pour une clientèle exigeante, nous combinons expertise patrimoniale, technologie et sélection rigoureuse des meilleurs produits du marché, dans une logique de performance à long terme.

Fondée en 2020 par deux anciens de Goldman Sachs et Oliver Wyman, Ramify est indépendante, partenaire des meilleurs gérants, et au service exclusif des particuliers.