

3^{ème} édition de l'Observatoire des solidarités intergénérationnelles
IFOP pour ASAC-FAPES

Transmettre de son vivant : un réflexe patrimonial pour plus de 6 Français sur 10

À l'occasion de la Journée internationale des familles (15 mai), l'ASAC-FAPES dévoile, avec l'Ifop, les résultats de la 3^{ème} édition de son Observatoire des solidarités intergénérationnelles. Dans un contexte économique toujours incertain, cette nouvelle vague confirme une évolution de fond : si la perspective de transmettre un héritage reste solidement ancrée (77 %, +6 points), la donation de son vivant s'impose désormais comme un réflexe patrimonial pour 62 % des Français.

62 % des Français envisagent de donner de leur vivant (+5 points)

Au-delà de l'héritage, la donation de son vivant s'affirme comme un levier central de transmission. **62 % des Français envisagent ainsi d'y avoir recours ou l'ont déjà fait**, un niveau en progression de 5 points par rapport à 2025. Cette intention est particulièrement marquée chez **les jeunes générations (71 % des moins de 35 ans, +8 points)** ainsi que chez **les parents d'enfants à charge (79 % des parents d'enfants de moins de 14 ans, +4 points)**.

Ces résultats traduisent une évolution de fond : la transmission se pense de plus en plus "avec soi" plutôt qu' "après soi", dans une logique d'anticipation et d'accompagnement actif des proches. Autre enseignement notable, **l'écart entre les femmes et les hommes tend à se réduire** (63 % pour les femmes et 62 % pour les hommes en 2026 contre respectivement 61 % et 56 % en 2025), signe d'une appropriation désormais largement partagée des enjeux de transmission.

Un senior sur quatre se dit prêt à transmettre directement à la génération suivante

En 2026, près de 8 Français sur 10 **estiment pouvoir léguer un héritage** à l'avenir, un chiffre en hausse de 6 points par rapport à 2025, retrouvant ainsi le niveau observé en 2024 77 %. Cette capacité perçue reste fortement liée au niveau de revenus, à l'âge et à la situation patrimoniale, avec des niveaux particulièrement élevés chez les seniors (84 % des 65 ans et plus) et les catégories les plus aisées (86 % des cadres et professions intellectuelles supérieures).

La transmission reste avant tout ancrée dans le cercle familial, avec une nette priorité donnée aux enfants : **63 % des Français déclarent pouvoir leur transmettre un patrimoine**, un niveau en hausse de 5 points sur un an. Dans le même temps, la transmission aux petits-enfants ou arrière-petits-enfants gagne du terrain, atteignant **14 %** (+2 points par rapport à 2025, +3 points par rapport à 2024), signe d'un renforcement des logiques intergénérationnelles directes. Cette

évolution est particulièrement marquée chez les seniors : **un quart des plus de 65 ans se disent prêts à “sauter une génération”**, en transmettant directement à leurs petits-enfants. Le legs à d'autres membres de la famille est aussi en légère hausse (11 %, +2 points vs 2025), tandis que la transmission à des tiers (associations, etc.) reste marginale (6 %).

Parmi les différents mécanismes disponibles pour transmettre de son vivant, la donation s'impose très nettement. **61 % des Français la citent** (dont 40 % en premier), devant **l'assurance vie (38 %**, dont 20 % en premier) et le **testament (35 %**, dont 14 % en premier), qui apparaissent comme des solutions complémentaires. À l'inverse, les dispositifs plus spécifiques restent marginaux car méconnus, qu'il s'agisse du **démembrement de propriété (21 %**, dont 9 % en premier) ou de la **transmission via une société (12 %**, dont 4 % en premier).

Les motivations associées à la donation traduisent une double logique, à la fois patrimoniale et solidaire. **La réduction des droits de succession demeure la principale raison évoquée**, citée par **47 % des Français**, un niveau globalement stable ces dernières années. Elle est suivie de près par **la volonté d'assurer l'avenir de ses proches**, mentionnée par **45 % des répondants**, un motif en progression de 3 points en un an dans un contexte économique marqué par une érosion du pouvoir d'achat. Enfin, **33 % des Français expriment le souhait de transmettre progressivement leur patrimoine**, confirmant l'ancrage d'une logique d'anticipation dans les pratiques de transmission.

Près d'un Français sur 4 a rédigé ou a l'intention de rédiger un testament (+6 points)

Cette volonté d'anticiper ne se limite pas aux donations et s'étend à l'ensemble des outils de préparation de la succession, au premier rang desquels le testament. En 2026, **38 % des Français déclarent avoir déjà rédigé un testament ou envisager de le faire prochainement**, soit une hausse de 6 points par rapport à 2025. Parmi eux, **13 % déclarent avoir déjà franchi le pas**.

Cette dynamique est particulièrement marquée chez les publics les plus aisés : **28 % des Français disposant de revenus élevés ont déjà rédigé un testament** et 21 % prévoient de le faire, soit près d'un sur deux au total (**49 %**). Cette démarche est également répandue au sein des **couples (43 %)** et les personnes ayant **des enfants de moins de 14 ans au sein du foyer (48 %)**, confirmant que la présence réelle ou à venir d'héritiers constitue un facteur déterminant dans l'anticipation et la structuration de la transmission.

L'assurance vie, le produit d'épargne le plus approprié pour la transmission

L'assurance vie, déjà plébiscitée en 2025, confirme son statut d'outil privilégié pour la transmission patrimoniale avec près de **6 Français sur 10 (59 %)** qui la classent en **première position**, en légère amélioration par rapport à 2024 et 2025. Ce score est encore plus élevé chez les retraités CSP+ (70 %), les 50-64 ans (67 %) et les classes moyennes supérieures (71 %).

Elle devance nettement les autres solutions, **les livrets bancaires (Livret A, LDDS, LEP) étant cités en priorité par 18 % des Français**, tandis que les **investissements immobiliers (SCPI, OPCV, SCI) occupent une position intermédiaire avec 15 % de citations**. À l'inverse, les **placements boursiers (comptes-titres, PEA) et le Plan d'Épargne Retraite** demeurent moins spontanément associés à la transmission d'un patrimoine, avec 4 % **chacun**.

« Face à la pression sur le pouvoir d'achat, aux incertitudes économiques mais aussi à l'allongement de l'espérance de vie, les Français ne veulent plus seulement transmettre après leur disparition, mais aider concrètement de leur vivant, au moment où leurs proches en ont réellement besoin. Ainsi, transmettre n'est plus perçu comme un geste final, mais comme un

projet de vie. Dans ce contexte, l'assurance vie, mais aussi la donation ou le démembrement, s'imposent comme des outils clés pour anticiper, transmettre au bon moment et accompagner ses proches de manière souple et optimisée. Notre rôle est d'apporter les clés de compréhension et les solutions pour sécuriser ces démarches, encore trop souvent inconnues ou perçues comme complexes. », conclut **Nathalie Lejeune, Directrice Générale de FAPES Diffusion (ASAC-FAPES)**.

Méthodologie :

Les Français et la succession, Observatoire des solidarités intergénérationnelles, a été réalisé par l'Ifop (interviews par questionnaire auto-administré en ligne) du 26 mars au 31 mars 2026 auprès d'un échantillon de 1000 personnes, représentatif de la population Française âgée de 18 ans et plus.

Contacts presse - Agence FARGO

Yaëlle BESNAINOU : ybesnainou@fargo-sachinka.com - 06 16 83 45 18

Max CORDIER : mcordier@fargo-sachinka.com - 07 82 17 52 73

À propos d'ASAC-FAPES

L'ASAC-FAPES est un rassemblement d'associations d'épargnants bénévoles en quête de solutions de protection financières adaptées aux besoins de leurs adhérents. Ses contrats d'épargne, d'épargne handicap, de retraite et de prévoyance sont élaborés avec des assureurs de renom (Allianz, Generali, Spirica, CNP Assurances et MGPS) et qui sont, chaque année, récompensés par la presse économique et financière. Depuis plus de 70 ans, ASAC-FAPES accompagne 100 000 adhérents qui lui confient plus de 4,5 milliards d'€ d'encours.

Les produits sont distribués par le cabinet de courtage Fapes Diffusion, marque appartenant à la Fédération Fapes pour ses associations membres Asac, Audience, Appeir et Tégo, toutes les quatre engagées et animées pour défendre les intérêts de leurs adhérents en s'appuyant sur des valeurs de performance, de prévenance et de solidarité.

www.asac-fapes.fr

À propos de l'Ifop

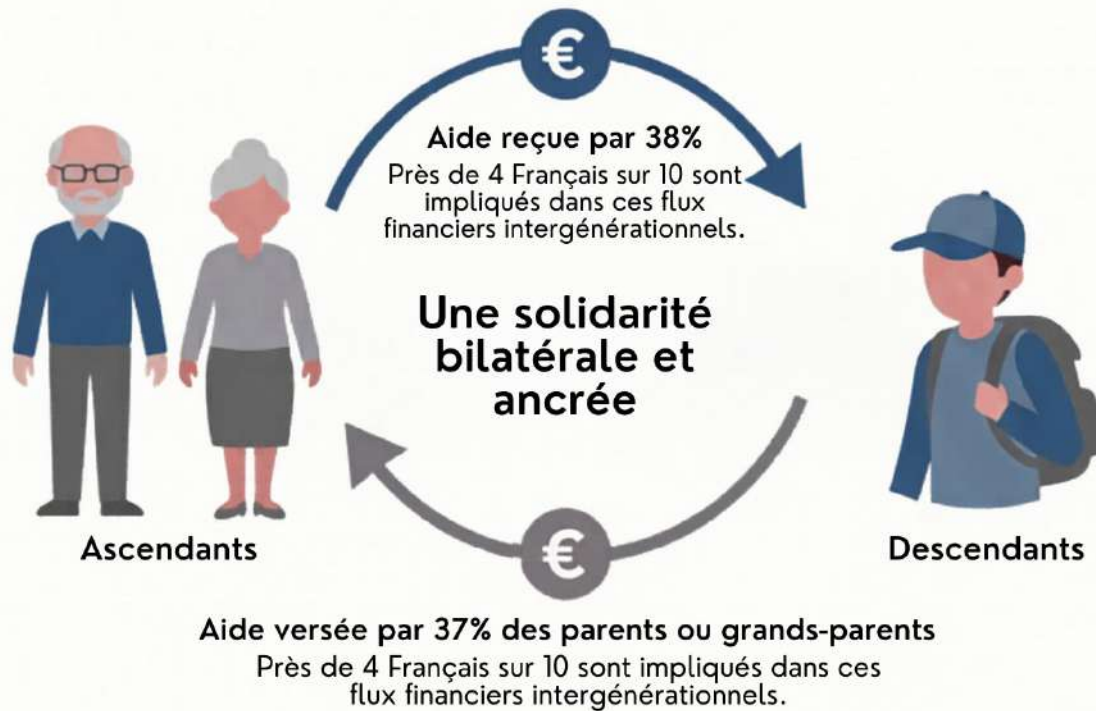
Fondé en 1938 par le sociologue Jean Stoetzel, l'Ifop est le pionnier de la méthode des sondages et le premier à déployer en France des enquêtes d'opinion publique. Au fil des ans l'Ifop s'est développé à la fois en Europe, aux Etats-Unis et en Chine, comme spécialiste de la connaissance des consommateurs et des citoyens, pour devenir un groupe multi-expertises intégrant Sociovision, Occurrence, Deep Opinion et Brain Value.

Mû par la conviction que ce sont les gens qui font bouger le monde, et animé par la passion de l'humain, la culture de l'expertise, l'exigence d'objectivité et le sens de l'investigation, le groupe Ifop se donne la mission de se connecter aux gens et, en décryptant leurs attentes, attitudes et comportements, accompagne ses clients de façon globale pour trouver les ressorts leur permettant de créer de la valeur et tracer le chemin d'un futur positif.

www.ifop.com

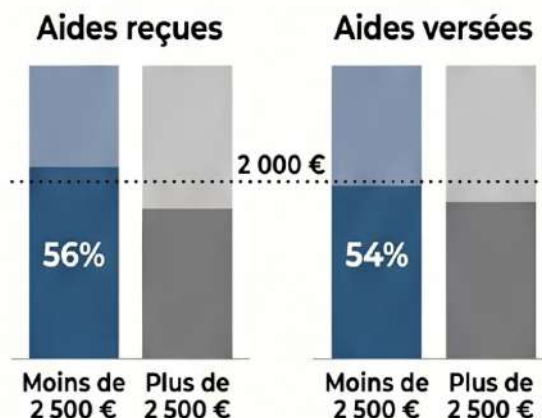
Observatoire des Solidarités Intergénérationnelles : L'Entraide Familiale au Cœur des Pratiques des Français

Résultats de la 3ème édition de l'Observatoire réalisé par l'IFOP pour ASAC-FAPES en 2026. L'étude met en lumière une solidarité familiale massive mais souvent informelle, ainsi qu'une méconnaissance des outils financiers solidaires.



2 000 € :
le montant médian des échanges

Des montants centrés sur le "coup de pouce" quotidien.



Une majorité d'aides inférieures à 2 500 €.

L'épargne solidaire : une notion encore floue

Près de **4 Français sur 10** ignorent ce qu'est l'épargne solidaire.



22%

l'associent au financement de causes



12%

l'associent à un produit financier

La dimension solidaire prime largement sur la compréhension de l'outil d'épargne lui-même. (vs. 22% financement de causes)