

Grande transmission : l'héritage, enjeu majeur mais encore tabou dans les familles

La France Mutualiste et ViaVoice publient une étude inédite sur la « grande transmission »

Paris, le 20 mai 2026,

La France Mutualiste, mutuelle d'épargne individuelle du groupe Malakoff Humanis, publie une étude inédite en partenariat avec ViaVoice¹, portant sur l'héritage et la transmission patrimoniale. D'ici à 2040, près de 9 000 milliards d'euros - soit trois fois le PIB annuel français - vont en effet changer de mains. Cette « grande transmission », portée par le vieillissement des baby-boomers, est l'un des faits économiques majeurs de la décennie, mais n'est pourtant pas préparée : 58% des personnes concernées n'ont jamais échangé avec leurs proches à ce sujet.

Un désir universel de transmission mais une mécanique jugée injuste

Dans un contexte marqué par l'incertitude économique et géopolitique, la transmission patrimoniale s'impose comme un désir quasi-universel chez les Français interrogés : **82% des parents jugent important de transmettre un héritage à leurs enfants, un chiffre qui atteint même 85% chez les foyers gagnant moins de 2 000€ nets mensuels**. La volonté de transmettre transcende donc les catégories de revenus.

En revanche, les Français sont divisés : si 43% d'entre eux estiment que l'héritage est un système injuste, ils sont 47% à trouver au contraire que le système est juste ! Cette perception est fortement corrélée à l'expérience personnelle de l'héritage :

- 60% des Français qui jugent ce système juste ont déjà bénéficié d'un héritage.
- 50% des Français qui jugent ce système injuste n'ont pas hérité ou n'anticipent pas d'héritage significatif.

Un transfert de richesse encore peu intégré dans les comportements d'épargne

Pour la grande majorité des Français qui vont hériter de leurs parents, la transmission reste un élément peu intégré dans leur stratégie financière : 67 % estiment que cela n'a aucun effet sur leur comportement d'épargne, même pour ceux qui anticipent un héritage important (47%).

Parmi ceux qui changent leur manière d'épargner du fait d'un héritage à venir, deux logiques se dessinent :

- 16 % épargnent moins, anticipant un héritage futur, une proportion qui atteint 30 % chez ceux qui anticipent une somme importante, et 68 % chez ceux qui anticipent une somme très importante.
- À l'inverse, 16 % épargnent davantage, précisément parce qu'ils n'anticipent pas de transmission significative.

¹ Enquête réalisée par l'Institut de sondage ViaVoice pour La France Mutualiste du 2 au 6 janvier 2026 auprès d'un échantillon représentatif de 1 000 personnes âgées de 18 ans et plus. Représentativité assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession, région, catégorie d'agglomération).

En France, alors que près d'un héritage sur deux intervient désormais après 55 ans, l'héritage est perçu comme une des dernières étapes de la vie financière, et non comme un élément structurant d'une stratégie patrimoniale globale. À cet âge, les grandes dépenses de vie (logement, études, création d'entreprise, naissance d'un enfant), sont souvent derrière soi. À une échelle plus large, la circulation de ce capital serait bénéfique pour l'économie réelle et vecteur de croissance économique.

Un besoin d'accompagnement pour mieux anticiper la transmission

Ce manque d'anticipation s'explique aussi par un tabou tenace : on ne parle pas d'argent en famille, ni de transmission. **58 % des personnes directement concernées, qu'elles soient amenées à hériter ou à transmettre, n'ont ainsi jamais abordé le sujet avec leurs proches** et 29 % d'entre elles expliquent qu'elles souhaitent pourtant le faire, sans réussir toutefois à franchir le pas.

L'absence de pédagogie sur le sujet complexifie la bonne gestion du capital qui va être transmis à la génération à venir. **Du côté de ceux qui vont hériter, 44 % ne se sentent pas suffisamment informés sur la façon de placer l'argent reçu, une proportion qui monte à 57 % chez ceux qui n'ont jamais hérité. Du côté de ceux qui transmettent, 38% ne se sentent pas informés sur la façon dont ils pourraient placer l'argent qu'ils souhaitent transmettre.**

« La grande transmission ouvre une ère de transfert massif des richesses d'une génération à une autre. Cette étude nous montre que les Français n'y sont pas assez préparés. Ils n'en parlent pas, ils ne l'anticipent pas, alors que transmettre au bon moment – et partout tout au long de la vie –, c'est permettre à la génération suivante de financer ses projets structurants (logement, études, installation professionnelle). À plus grande échelle, c'est un capital qui, bien orienté, irrigue l'économie réelle. Notre rôle est d'accompagner ce mouvement en libérant la parole autour de l'argent et en fournissant les solutions d'épargne et d'investissement permettant de répondre au mieux aux besoins de ceux qui transmettent, mais aussi de ceux qui héritent. », déclare Isabelle Le Bot, Directrice générale de La France Mutualiste.

« Dans notre métier, nous sommes au cœur des situations familiales, nous accompagnons les notaires et leurs clients au moment où la transmission se concrétise. Ce que cette étude montre, nous le voyons chaque jour : beaucoup de familles arrivent souvent sans avoir anticipé, sans avoir eu les conversations nécessaires, et se retrouvent à prendre des décisions complexes dans des moments difficiles. Pourtant, une transmission bien préparée change tout : elle protège les proches et optimise l'utilité du capital transmis. Il est essentiel d'inscrire ce sujet le plus tôt possible dans le parcours de vie des épargnants et d'accompagner ce mouvement historique. », déclare Benoit Renaud, Président directeur général d'Unofi, Union notariale financière.

—

À propos de La France Mutualiste

La France Mutualiste est, depuis 2024, la mutuelle d'épargne individuelle du groupe Malakoff Humanis. Forte de 135 ans d'expérience, elle a pour ambition de permettre à tous les Français de se constituer une épargne solide et de préparer sereinement leur retraite. Avec 504 collaborateurs, 283 bénévoles et un réseau de 58 agences, La France Mutualiste accompagne 236 832 adhérents dans la définition et la mise en œuvre de leur stratégie d'épargne.

En 2025, La France Mutualiste affiche un chiffre d'affaires de 1,06 milliard d'euros, en hausse de près de 60%, et un taux de solvabilité supérieur à 250%, reflétant sa dynamique, sa solidité financière et la confiance de ses adhérents.

En janvier 2026, La France Mutualiste a dévoilé son nouveau positionnement de marque qui vise à ouvrir le dialogue autour de l'argent. Il est incarné par la signature « Votre argent, il suffit d'en parler » et repose sur des solutions d'épargne simples, sûres et performantes, un conseiller accessible à tous et un accompagnement ancré dans les moments clés de la vie de ses adhérents pour les aider à prendre des décisions financières éclairées.

Héritière d'une tradition mutualiste d'artisans et de combattants, La France Mutualiste porte des valeurs de solidarité, de transparence et de proximité. De plus, sa politique ambitieuse d'investissement responsable vise à concilier performance financière et impact positif sur la société.

Plus d'informations sur la-france-mutualiste.fr

La France Mutualiste, Tour Pacific, 11-13 cours Valmy, 92977 PARIS LA DEFENSE CEDEX, Mutuelle nationale de retraite et d'épargne soumise aux dispositions du Livre II du Code de la mutualité, Immatriculée au répertoire SIRENE sous le n° SIREN 775 691 132.

Contacts presse : <https://presse.la-france-mutualiste.fr/>

Marine Lathuilliere – La France Mutualiste – m.lathuilliere@la-france-mutualiste.fr – 06 65 12 56 08
Agathe Le Bars – Agence Taddeo – agathe.lebars@taddeo.fr – 06 73 12 28 24