Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 12 novembre 2026

Épargner mais au prix de quels sacrifices ?



Abonnements résiliés, sorties entre amis esquivées, cadeaux recyclés : à l'approche de la Journée mondiale de l'épargne, le 31 octobre, une enquête de Yomoni, cabinet de gestion de patrimoine, révèle les arbitrages parfois douloureux des Français pour préserver leur bas de laine. Près d'un tiers estime ne plus pouvoir épargner davantage, tandis que les inquiétudes sur le pouvoir d'achat et la retraite gagnent toutes les générations.

Annuler un abonnement de streaming, repousser l'achat d'un smartphone ou vendre quelques affaires sur une plateforme de seconde main, pour tenter de mettre 100€ supplémentaires de côté chaque mois, les Français privilégient les ajustements du quotidien. Mais la marge de manœuvre s'amenuise. Selon une enquête menée par Yomoni, gestionnaire de patrimoine sur internet, auprès de 4 204 personnes, près d'un tiers des jeunes de 18 à 29 ans (32 %) et des 46-61 ans (31 %) affirme ne plus avoir les moyens d'épargner davantage.

Chez les plus jeunes

Chez les plus jeunes, la chasse aux dépenses récurrentes arrive en tête : 31 % des 18-29 ans envisageraient de résilier leurs abonnements, devant la revente d'objets d'occasion (22 %) et la prolongation de la durée de vie de leurs appareils électroniques (24 %). Les 30-45 ans suivent une

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 12 novembre 2026

logique comparable. Près de trois sur dix (29 %) commenceraient par supprimer certains abonnements, tandis que 27 % se tourneraient vers la seconde main.Les générations plus âgées ont d'autres réflexes. Les 46-61 ans privilégient la revente de leurs biens (26 %), tandis que les plus de 62 ans citent d'abord le fait de conserver leur smartphone deux années supplémentaires (26 %).Ces modestes renoncements ont toutefois leurs limites. Les vacances restent difficiles à sacrifier pour une partie des Français, tout comme les sorties, les soins personnels ou les plaisirs ordinaires. L'alimentation de qualité constitue la ligne rouge la plus largement partagée : elle est citée par 39 % des jeunes, 36 % des 30-45 ans, 34 % des 46-61 ans et 41 % des plus de 62 ans. Épargner, oui. Mais pas à n'importe quel prix.

Quand le portefeuille dicte la vie sociale

Les restrictions s'invitent aussi dans les relations amicales et familiales. Selon l'enquête, 43 % des 18-29 ans ont déjà inventé une excuse pour éviter une sortie, un restaurant ou un week-end entre amis. Le phénomène touche également les 30-45 ans (41 %) et près d'un tiers des 46-61 ans (32 %). Autre pratique révélatrice : offrir à quelqu'un un cadeau que l'on a soi-même reçu. Les 46-61 ans sont 38 % à reconnaître l'avoir déjà fait, devant les 30-45 ans (36 %) et les plus jeunes (35 %). Chez les plus de 62 ans, le réflexe du bas de laine reste bien ancré : 37 % déclarent avoir déjà dissimulé de l'argent liquide chez eux. Lorsque chaque dépense est soupesée, la contrainte financière peut conduire à éviter les invitations, à réduire sa participation aux cadeaux communs, voire à cacher une partie de son épargne à son conjoint. Une pratique déclarée par 12 % des 30-45 ans interrogés.

Les Français ne renoncent pourtant pas tous aux mêmes choses.

Les plus de 62 ans sont particulièrement attachés aux cadeaux destinés à leurs enfants et petits-enfants : 44 % n'y sacrifieraient jamais, même pour épargner. Chez les 46-61 ans, la voiture reste également un poste difficilement négociable (33 %), contre seulement 14 % chez les 18-29 ans. Les priorités changent avec l'âge, mais la volonté de conserver une part de confort et de liberté demeure.

Le Livret A ne suffit plus à rassurer

Réaliser des économies et mettre de l'argent de côté ne suffit pas de préserver le pouvoir d'achat. Depuis le 1er août 2026, le Livret A est rémunéré à 1,7 %. Or, selon l'Insee (Institut national de la statistique et des études économiques), les prix à la consommation ont progressé de 3,1 % sur un an en septembre. Le rendement du livret est donc inférieur à l'inflation mesurée sur cette période. A taux inchangé et hors fiscalité, les intérêts ne compensent pas la hausse générale des prix. L'argent reste disponible et son capital est garanti, mais sa capacité à financer les mêmes dépenses diminue.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 12 novembre 2026



Copyright Magnific-Freepik

Ce que dévoile ce sondage

Le sondage met en évidence un déficit d'information chez les plus jeunes. Parmi les 18-29 ans, 51 % déclarent ignorer que la rémunération du Livret A était inférieure à l'inflation dans le scénario présenté par le questionnaire. Un quart d'entre eux (25 %) affirme que cette découverte les inciterait à placer une partie de leur épargne ailleurs. À l'inverse, 37 % des plus de 62 ans disent connaître ce décalage tout en conservant leur argent sur leurs livrets, par souci de sécurité.

La retraite, une préoccupation qui dépasse les générations

Alors que le projet de budget 2027 suscite des inquiétudes autour des pensions et de la fiscalité de l'épargne, 80 % des répondants estiment que les mesures envisagées pénalisent les épargnants. Cette perception varie de 77 % chez les 18-29 ans à 85 % chez les plus de 62 ans. Environ un quart des répondants de chaque génération dit vouloir épargner davantage pour se protéger. À l'opposé, 21 % des plus jeunes déclarent que ces perspectives les incitent à dépenser dès maintenant plutôt qu'à mettre de l'argent de côté.

Carpe diem mais avec prudence ?

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 12 novembre 2026

Le sentiment d'incertitude peut donc alimenter aussi bien la prudence que l'envie de profiter du présent. Parmi les 18-29 ans, 57 % se disent prêts à épargner chaque mois pour compléter leur future retraite ; cette proportion atteint 66 % chez les 46-61 ans. Mais l'intention se heurte aux ressources disponibles : 32 % des plus jeunes et 31 % des 30-45 ans déclarent ne pas avoir les moyens de consacrer le moindre montant à cet objectif. Les sommes envisagées restent souvent modestes. Chez les 30-45 ans, 27 % seraient prêts à mettre de côté au moins 100€ par mois pour leur retraite. Chez les 46-61 ans, cette proportion atteint 26 %. La volonté existe, mais elle ne se traduit pas toujours par une capacité d'action.

Épargner autrement que par la privation

Une rémunération supérieure à l'inflation arrive parmi les leviers les plus cités : elle est mentionnée par 39 % des plus de 62 ans et 37 % des 46-61 ans. Une hausse des revenus reste toutefois la première réponse, toutes générations confondues, avec des proportions comprises entre 39 % et 44 %. Les jeunes expriment aussi un besoin de méthode : 21 % des 18-29 ans souhaitent pouvoir se fixer un objectif précis et bénéficier de conseils personnalisés.

En savoir plus sur Yomoni

Yomoni, cabinet de gestion de patrimoine en ligne, propose d'investir son épargne simplement via l'assurance vie, le PER (Plan d'épargne retraite), le PEA (Plan d'épargne en actions) ou le compte-titres, selon un profil adapté à ses objectifs. L'entreprise déclare un portefeuille de 80 000 clients. Son directeur de la communication, Tom Demaison, défend une approche fondée sur la régularité : automatiser un virement au moment de la paie, même modeste, et choisir un placement adapté à son projet. Une stratégie qui peut faciliter la constitution d'une réserve, à condition de disposer d'un budget suffisamment équilibré et de conserver une épargne de précaution accessible.

Méthodologie

Enquête réalisée en ligne par Yomoni du 8 au 14 octobre 2026 auprès de 4 204 personnes résidant en France métropolitaine et dans les DROM (Départements et régions d'Outre-Mer), âgées de 18 ans et plus. Les résultats ont été pondérés selon la méthode des quotas. Pour les sous-échantillons d'environ 1 000 personnes, la marge d'incertitude est de l'ordre de trois points.

Mireille Hurlin

Comment l'Avignonnais Anthony Robert, expert en gestion de fortune, est devenu un

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 12 novembre 2026

serial-entrepreneur ?



À seulement 27 ans, Anthony Robert est déjà à la tête d'onze entreprises en France, mais aussi au Luxembourg. Du monde du sport à celui de la gestion de patrimoine, l'Avignonnais a développé une véritable passion pour l'entrepreneuriat et souhaite encore diversifier ses domaines d'activité. Portrait d'un jeune serial-entrepreneur.

C'est dans les locaux d'Iron Bodyfit, à Agroparc, qu'opère Anthony Robert. C'est là qu'est installée sa dernière entreprise en date : la salle Iron Bodyfit Avignon Sud, juste à côté du siège de l'entreprise spécialisée dans l'électro-myo-stimulation, qu'il a ouvert en octobre dernier. Un an auparavant, il ouvrait un premier studio de la franchise au Luxembourg, juste après avoir obtenu l'exclusivité du pays puis il en a ouvert deux autres.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 12 novembre 2026

Mais Anthony Robert est également à la tête d'autres entreprises qui n'ont rien à voir avec le milieu du sport, notamment Tellus Patrimoine, un entreprise experte en ingénierie patrimoniale, mais aussi aussi IB Invest, spécialisée dans le conseil pour les franchisés Iron Bodyfit, ou encore Le Phoenix Dancing, une salle de bal à Vedène. Mais pour mieux comprendre sa passion pour l'entrepreneuriat, il faut remonter à l'époque de son enfance.

L'entrepreneuriat, une affaire de famille

Après l'obtention d'un diplôme en expertise-comptable et juste avant de terminer ses études en ingénierie patrimoniale, Anthony Robert se lance dans l'entrepreneuriat. Une aventure qui peut faire peur à beaucoup mais qui, pour lui, est assez familière et même familiale. « Je suis né dans une famille entrepreneuriale, explique-t-il. Mon père et ma mère ont toujours eu des restaurants, peut-être une dizaine dans le Grand Avignon. Donc forcément, j'ai baigné là-dedans. »

> « Depuis petit, c'est l'entrepreneuriat qui m'intéresse. »
>
> *Anthony Robert*

Depuis 2019, il est d'ailleurs à la tête du Phoenix Dancing à Vedène, qui était auparavant une structure implantée à Avignon qui appartenait à ses parents de 2008 à 2019. Ces derniers sont d'ailleurs toujours impliqués dans cette salle de bal dédiée au 3e âge. Aujourd'hui, Anthony travaille aussi avec son frère Mickael, avec qui il est associé pour les studios Iron Bodyfit.

4 studios Iron Bodyfit

C'est d'ailleurs grâce à son frère que le serial-entrepreneur met un pied dans l'aventure Iron Bodyfit, Mickael étant responsable Développement international et formateur au sein de l'entreprise depuis 2021. C'est juste après la création de son cabinet spécialisé en ingénierie patrimoniale Tellus Patrimoine, fondé en 2021, qu'Anthony rencontre l'un des fondateurs d'Iron Bodyfit pour lui proposer ses services pour les différentes franchises.

L'année suivante, l'Avignonnais décide de créer IB Invest, une société de conseils pour les franchises Iron Body Fit pour aider les franchisés à placer leur argent, les accompagner dans le montage juridique, les aider à se développer, les accompagner dans la vente de leur studio, la création de la société, etc. « En 2023, me vient l'idée de, pourquoi pas, ouvrir ma propre franchise Iron Bodyfit », ajoute Anthony. Ainsi, la première franchise luxembourgeoise de l'entreprise ouvre ses portes quelques mois plus tard, malgré le scepticisme de certains quant au succès que pourrait avoir une telle structure au Luxembourg.

> « J'ai l'exclusivité territoriale, personne d'autre que moi ne peut ouvrir un autre studio Iron

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 12 novembre 2026

Bodyfit au Luxembourg. »

Anthony Robert

Finalement, le concept plaît rapidement aux Luxembourgeois et Anthony décide d'ouvrir rapidement deux autres studios avant d'en ouvrir un en France, à Agroparc près du siège. « Étant donné qu'Agroparc est ma zone de base où je fais du conseil, où je reçois du particulier et du chef d'entreprise pour Tellus et où je reçois aussi les franchisés pour IB Invest, je me suis dit que j'apporterai un vrai besoin en y ouvrant un studio Iron Bodyfit », développe-t-il. Ainsi, le studio Iron Bodyfit Avignon Sud a ouvert ses portes en octobre 2024, le Vaucluse possédant déjà un autre studio à Avignon Nord.

À la tête de 11 entreprises

Aujourd'hui, Anthony Robert est à la tête de 11 entreprises à seulement 27 ans, et dirige 16 salariés en tout. Son premier objectif était d'élargir son réseau lorsqu'il a créé Tellus Patrimoine. « Un business en plus, cela permet d'accroître ma visibilité », explique-t-il. Ainsi, l'Avignonnais ne compte pas s'arrêter là et est bien décidé à étendre davantage encore ses domaines d'activité. « Quand j'ai commencé à diversifier mes activités, j'avais un chiffre en tête, je voulais avoir 7 domaines d'activité différents, affirme l'Avignonnais. Donc par exemple le bien-être, le sport, la finance, la restauration, l'événementiel, pourquoi pas créer l'intelligence artificielle et on peut même aller plus loin. »

L'ambition, ce n'est pas ce qui manque à Anthony Robert. Lui qui avait vécu un échec en ratant son BTS la première fois, a su faire preuve de résilience en reprenant et réussissant ses études et fait aujourd'hui figure d'exemple pour les jeunes étudiants ou ceux qui sortent de leurs études et qui hésitent à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.