

Le Brief Patrimonial lance le Baromètre des CGP, premier baromètre trimestriel de la profession

3e trimestre 2026 : des cabinets en pleine croissance, des conseillers sans avis tranché sur les marchés

Le Brief Patrimonial, première newsletter d'actualité destinée aux conseillers en gestion de patrimoine et aux professions du patrimoine, lance aujourd'hui, en partenariat avec Digital Dandy, le Baromètre des CGP. La profession dispose de chiffres annuels sur sa taille et ses encours, mais d'aucune mesure régulière de son moral, de son activité et de ce qu'elle observe chez ses clients. Le baromètre comble ce vide : les mêmes questions, posées chaque trimestre aux mêmes catégories de conseillers, pour suivre l'évolution de la profession d'une vague à l'autre plutôt que de la photographier une fois par an. Trois volets : l'activité des cabinets (clientèle, collecte, confiance), le comportement des clients (priorités, liquidités, appétit pour le risque) et les pratiques des conseillers (outils, produits, formation). Cette première vague, celle du troisième trimestre 2026, sert de point de départ. Elle dresse le portrait d'une profession qui prospère sans attendre grand-chose des marchés.

Les chiffres à retenir	
8,6 / 10	Confiance des CGP dans leur cabinet à 3 mois. 41 % donnent la note maximale.
81 %	des cabinets ont gagné des clients en un an. 2 % en ont perdu.
66 %	collectent plus qu'à la même période de 2025. 27 % autant, 7 % moins.
1/3	Marchés à 12 mois : 32 % d'optimistes, 37 % de pessimistes, 30 % de neutres.
75 %	citent la retraite comme priorité de leurs clients, 70 % la transmission. Immobilier : 22 %.
84 %	utilisent l'IA tous les jours, 34 % pour des tâches élaborées.
52 %	des cabinets n'ont que quelques clients détenteurs d'ETF.

« Ce baromètre mesure ce que les conseillers voient dans leur cabinet, pas ce qu'un fournisseur de produits souhaite entendre. Il sera publié chaque trimestre, avec sa méthode et ses résultats bruts, pour que la profession puisse le lire, le diffuser et en débattre » déclare **Gilles Petit, rédacteur en chef du Brief Patrimonial**.

Des cabinets en croissance, une confiance qui s'arrête à la porte des marchés

Huit cabinets sur dix (81 %) ont vu leur clientèle progresser sur douze mois, et 2 % seulement l'ont vue reculer. Deux tiers des conseillers (66 %) affichent une collecte supérieure à celle de la même période de 2025, 27 % une collecte stable, 7 % une collecte en baisse. Interrogés sur les douze prochains mois des marchés financiers, ils se répartissent presque à égalité : 32 % d'optimistes, 37 % de pessimistes, 30 % de neutres. Ils jugent la confiance de leurs clients moyenne dans 45 % des cas, élevée dans 23 %, faible dans 32 %. Une courte majorité (51 %) s'attend néanmoins à voir ses clients augmenter leur

exposition aux actions dans les six prochains mois.

Des clients qui réinvestissent, la retraite et la transmission avant tout

56 % des conseillers ont vu leurs clients réinvestir leurs liquidités au cours des six derniers mois, 26 % les ont vus accumuler. La préparation de la retraite (75 %) et la transmission aux enfants et petits-enfants (70 %) sont citées comme priorités par trois conseillers sur quatre. L'acquisition d'un bien immobilier arrive loin derrière, à 22 %, devant l'organisation de la dépendance (15 %) et l'éducation des enfants (10 %).

L'IA au quotidien, les ETF encore à la porte du cabinet

84 % des CGP utilisent l'intelligence artificielle tous les jours, dont 34 % pour des tâches élaborées, et 65 % disent leurs clients intéressés par l'IA comme thème d'investissement. Les ETF, eux, restent minoritaires dans les portefeuilles conseillés : dans 52 % des cabinets, seuls quelques clients en détiennent, et dans 23 % la plupart en ont. Pendant que les courtiers en ligne vendent des ETF au grand public à coût quasi nul, la clientèle conseillée reste, pour l'essentiel, en gestion collective classique. Enfin, un conseiller sur cinq (22 %) est certifié en finance durable.

À propos du Baromètre des CGP

Le Baromètre des CGP du Brief Patrimonial est une enquête trimestrielle menée en ligne auprès des conseillers en gestion de patrimoine exerçant en France. Le statut professionnel de chaque répondant est vérifié individuellement au registre ORIAS. Les résultats sont redressés sur le sexe et la région d'après le baromètre de la CNCGP, avec une marge d'erreur de $\pm 9,5$ points. Le baromètre est indépendant de tout fournisseur de produits ou de services financiers. Résultats complets, questionnaire, méthode et données brutes sur lebriefpatrimonial.fr/barometre. Prochaine vague : janvier 2027.

À propos du Brief Patrimonial

Le Brief Patrimonial est la première newsletter d'actualité destinée aux conseillers en gestion de patrimoine et aux professions du patrimoine. Gratuite et hebdomadaire, elle est publiée par Meelton, éditeur de newsletters B2B (18 titres, environ 550 000 abonnés en français, en anglais et en allemand).

À propos de Digital Dandy

Digital Dandy assure la direction et le pilotage marketing des acteurs de la finance. Sociétés de gestion, cabinets de gestion de patrimoine, family offices et fintech lui confient la conduite de leur croissance, de la vision à la performance. Fondée par Léna Kloc et Elsa Fauroux, Digital Dandy réunit plus de dix ans d'expérience au cœur de l'écosystème patrimonial.

Contact presse

Gilles Petit, rédacteur en chef, gilles@meelton.eu