

KANTAR

20 ANS

BAROMÈTRE DU MARCHÉ DES CGP

22 septembre 2026



CARDIF
GROUPE BNP PARIBAS



234

CGP interrogés en ligne

TERRAIN

Du 4 mai au 16 juin 2026

Une structure d'échantillon conforme au marché des CGP

(redressement selon la taille des cabinets)

BAROMÈTRE DU MARCHÉ DES CGP

Une profession
qui poursuit sa
transformation
et aborde l'avenir
avec confiance

Les cinq temps de la présentation

- 01 Vingt ans de transformation, avec des défis toujours actuels
- 02 La profession s'organise autour de nouveaux usages et de nouvelles exigences de sécurité
- 03 Une clientèle en croissance qui s'élargit à de nouveaux profils
- 04 Le regain de confiance fait évoluer les placements, tandis que le conseil s'élargit
- 05 Les CGP abordent l'avenir avec confiance et restent attachés à la relation humaine

01 VINGT ANS DE TRANSFORMATION : QUELS DÉFIS POUR LES CGP AUJOURD'HUI ?

Les CGP placent la réglementation et la digitalisation en tête des facteurs ayant transformé leur métier en vingt ans

Selon vous, qu'est-ce qui a le plus transformé le métier de CGP ces 20 dernières années ?



3 réponses maximum

77% La réglementation

64% La digitalisation

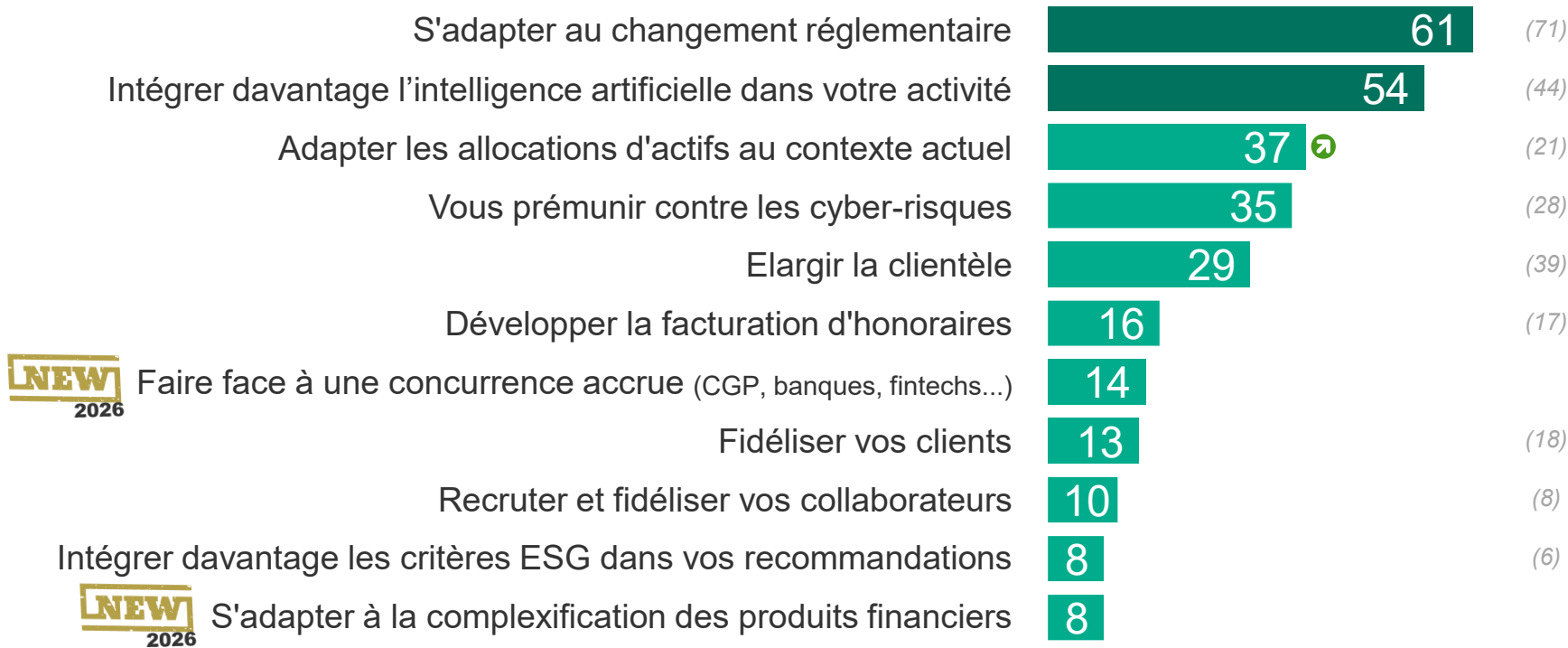


En %
Base : CGP 2026 (234) | RETRO1

Aujourd’hui, la réglementation reste le premier défi, tandis que l’IA gagne du terrain

Quels sont les trois principaux défis de votre profession ?

3 réponses maximum



En %
Base : CGP 2026 (234) | DEFI
Question posée en 2025 : « Quels sont les trois défis majeurs de votre profession ? »

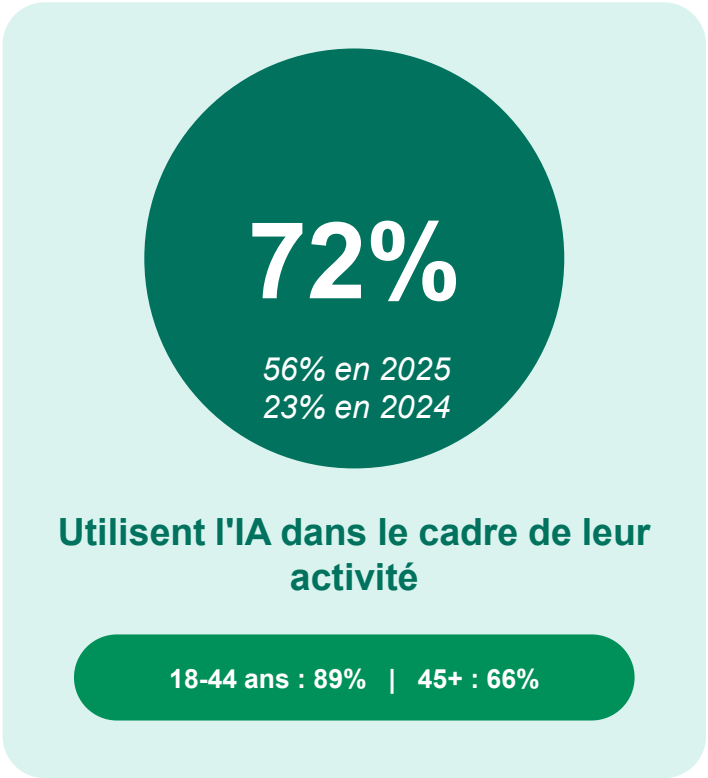
↗ ↘ (xx) Rappel 2025
Significativement supérieur ou inférieur à 90% par rapport à l'année précédente

02

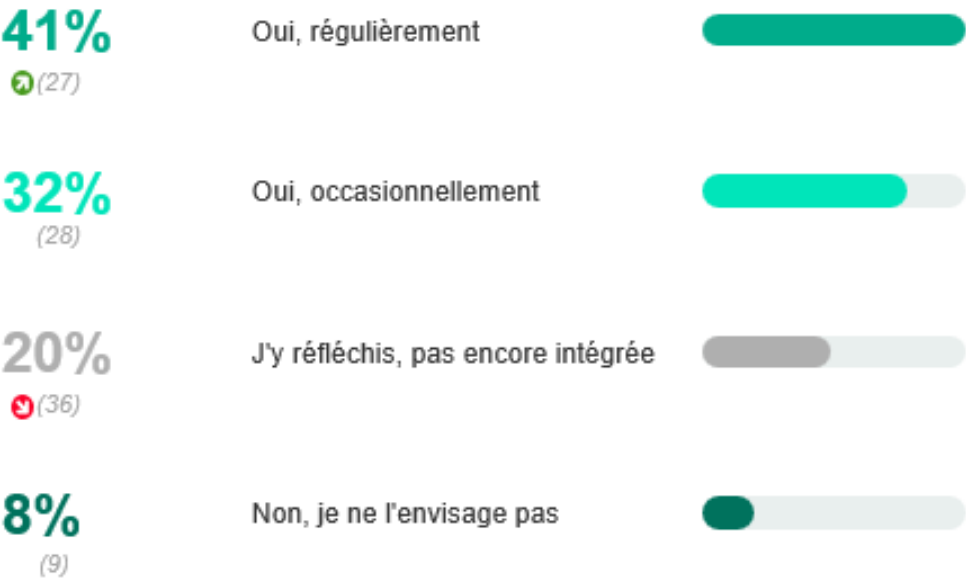
**IA ET CYBERSÉCURITÉ : COMMENT
LES CGP S'ADAPTENT-ILS AUX
NOUVELLES TECHNOLOGIES ?**

L'usage de l'IA progresse fortement : 72% des CGP l'utilisent, contre 56% en 2025

Dans le cadre de votre activité, utilisez-vous l'IA pour automatiser ou faciliter certaines tâches ?



Dans le détail de l'usage



En %
Base : CGP 2026 (234) | IA1
Question posée en 2025 : « Dans le cadre de votre activité de CGP, utilisez-vous aujourd'hui l'Intelligence Artificielle (ChatGPT, Microsoft Copilot...) pour automatiser ou faciliter certaines tâches? »

(xx) Rappel 2025
  Significativement supérieur ou inférieur par rapport à l'année précédente

Un quart des CGP voit l'IA transformer profondément le métier, mais son impact se manifeste déjà plus largement chez les clients

Selon vous, quel rôle l'IA est-elle amenée à jouer dans votre métier de CGP ?
L'usage de l'IA par vos clients a-t-il fait évoluer leur comportement ?



25%

Pensent que l'IA va transformer en profondeur le métier, y compris le conseil

67%

Pensent que l'IA a fait évoluer le comportement de leurs clients

35%

Un peu mieux informés



16%

Nettement mieux informés et préparés



16%

Nettement mieux informés, préparés et challengent davantage leurs recommandations



En %
Base : CGP 2026 (234) | IA2, IA3

Face à un sentiment d'exposition accru, trois CGP sur quatre renforcent leur cybersécurité

Ces dernières années, les CGP...

NEW
2026

(70) **72%**

Se sentent plus
exposé(e)s aux
cyber-risques

75%

Ont renforcé les
mesures ou les
dispositifs de sécurité
au sein de leur
cabinet

En %
Base : CGP 2026 (234) | CYBER2

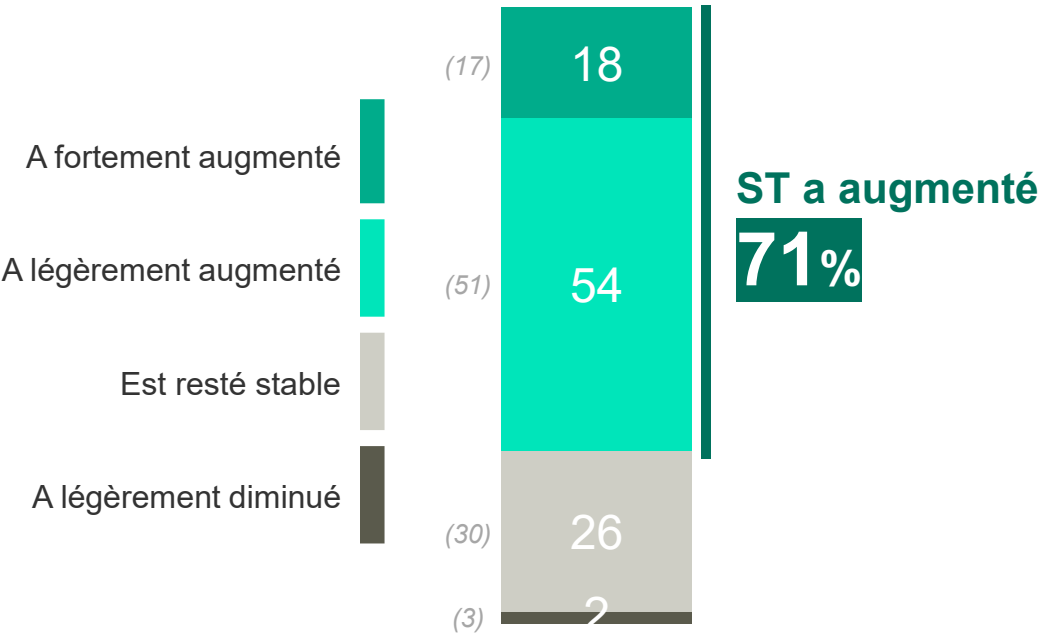
(xx) Rappel 2025

03

**UNE CLIENTÈLE EN CROISSANCE :
QUELS NOUVEAUX PROFILS POUR
LES CGP ?**

Sept CGP sur dix ont vu leur clientèle augmenter, un plus haut depuis 2018

Au cours des 12 derniers mois, le nombre de vos clients...

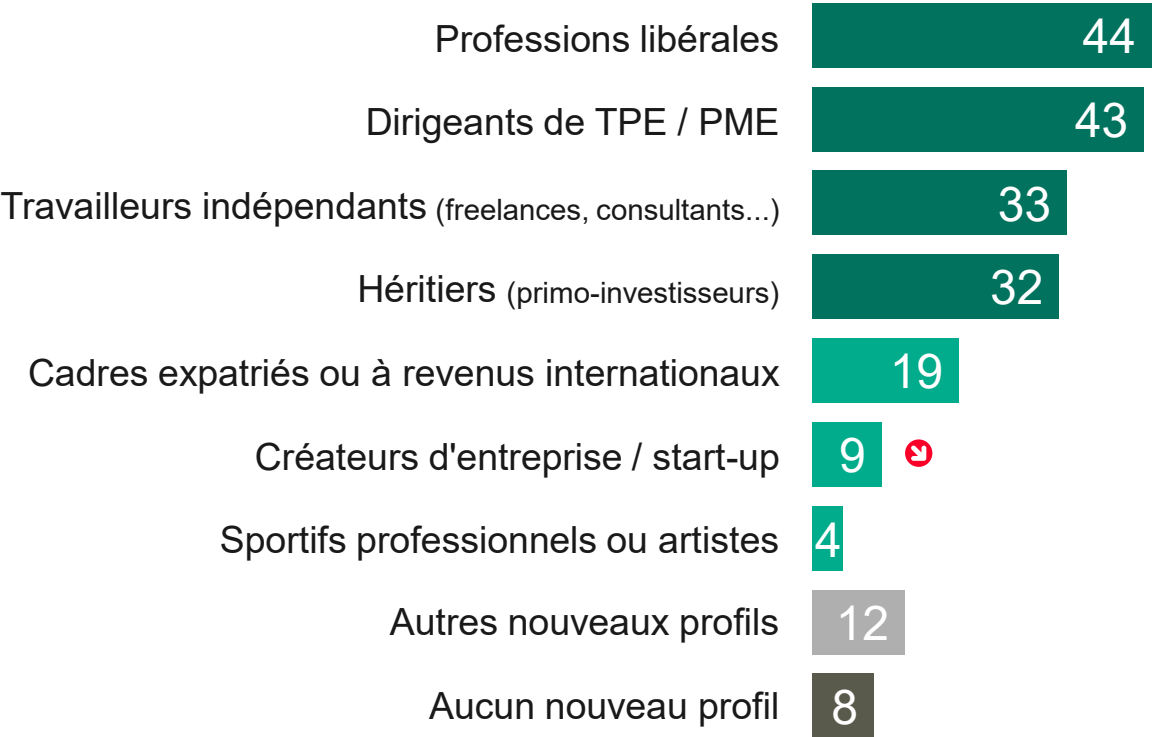


En %
Base : CGP 2026 (234) | CL1
* Formulation 2019 : « Diriez-vous que le nombre de vos clients est... en augmentation/ en diminution / stable ? »

Significativement supérieur ou inférieur à 90% par rapport à l'année précédente (xx) Rappel 2025

En croissance, la clientèle des CGP s'élargit d'abord aux professions libérales, aux dirigeants de TPE-PME et aux héritiers

Quels nouveaux profils de clients avez-vous accueillis ces dernières années ?



Pas de réponse sur les influenceurs ou créateurs de contenus

En %
Base : CGP 2026 (234) | CL2
Question posée en 2025 : « Quels nouveaux profils de clientèle avez-vous accueillis ces dernières années ? »

(xx) Rappel 2025
Significativement supérieur ou inférieur à 90% par rapport à l'année précédente

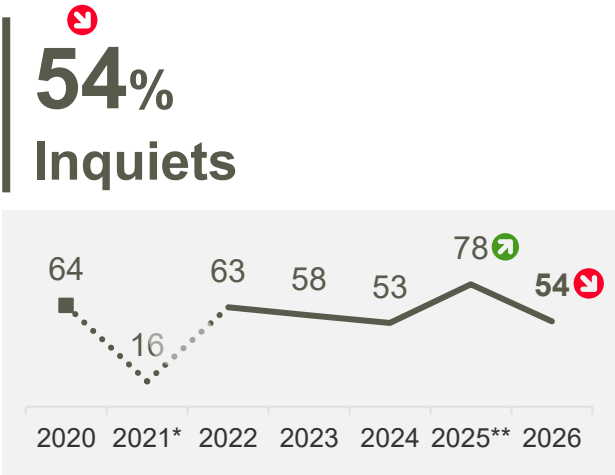
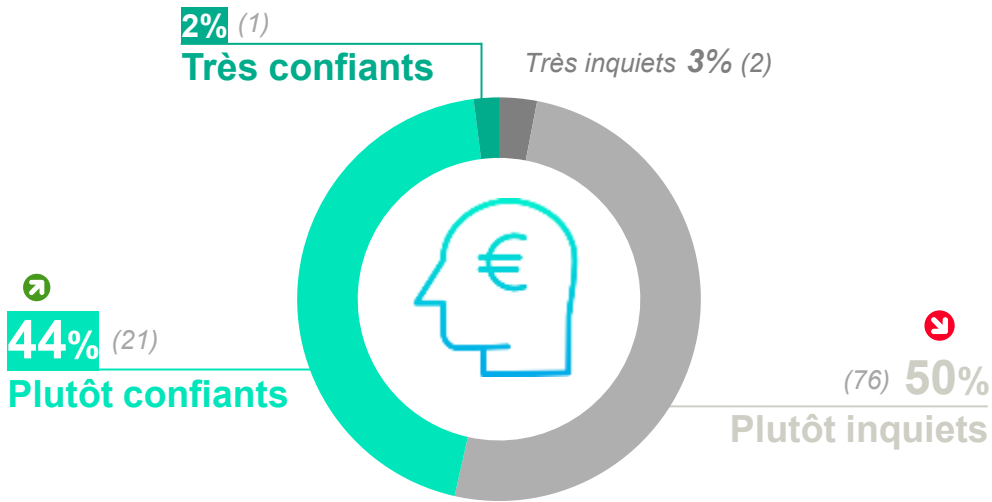
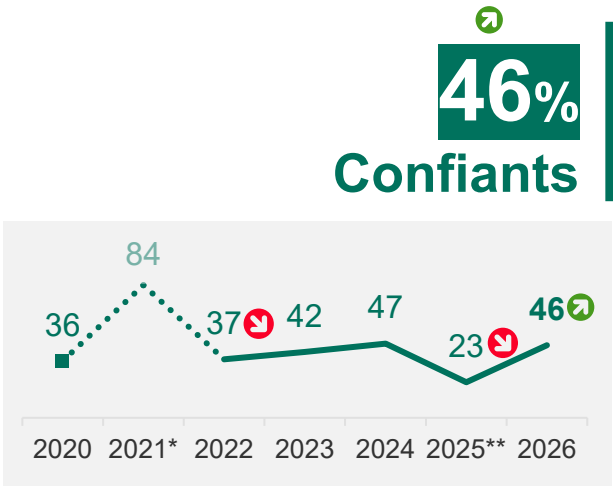
04

**QUELLES PRIORITÉS POUR LES
PLACEMENTS ET LE CONSEIL
PATRIMONIAL ?**

Selon les CGP, leurs clients regagnent nettement en confiance, mais restent majoritairement inquiets

Dans le contexte économique et géopolitique actuel, vos clients vis-à-vis de leurs placements sont-ils...

Clé de lecture : 46% des CGP estiment que leurs clients se sentent confiants vis-à-vis de leurs placements.



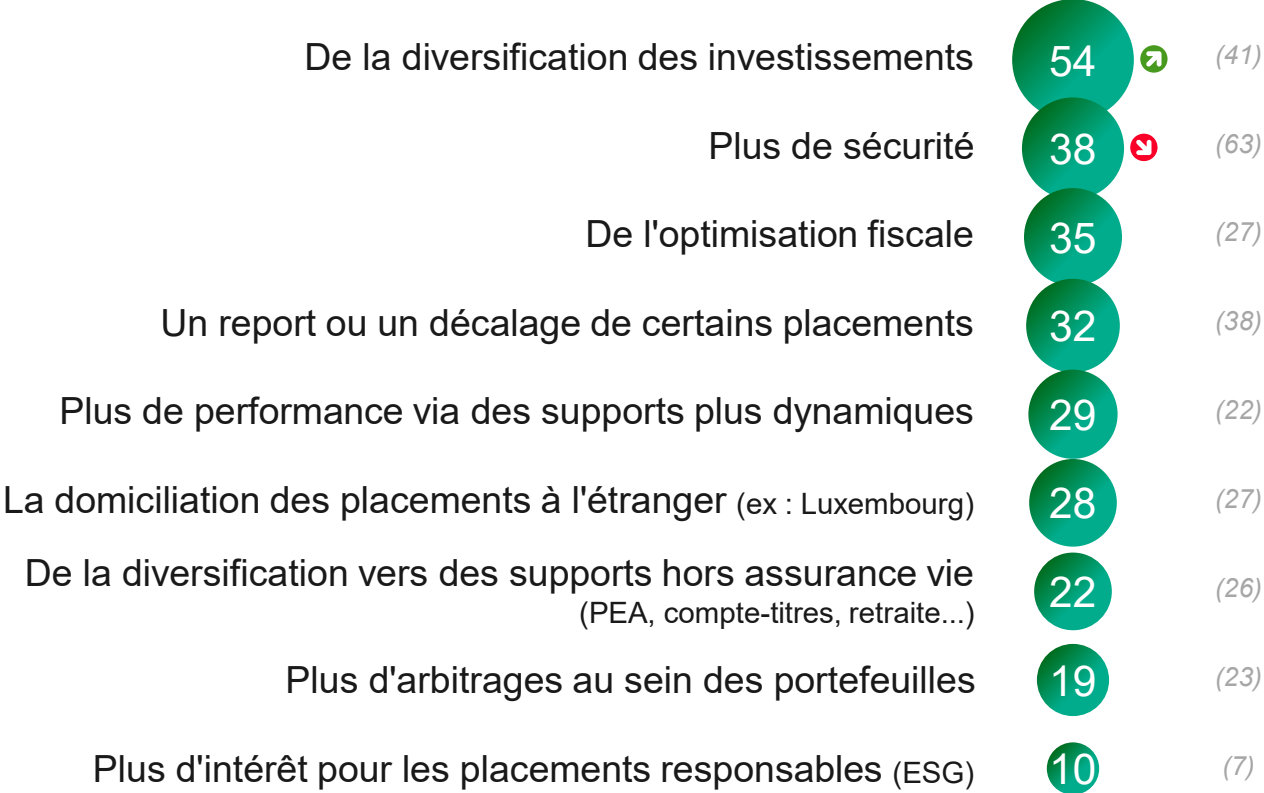
En %
Base : CGP 2026 (234) | CL3
* Question posée en 2021 : « Aujourd'hui quel est l'état d'esprit de vos clients vis-à-vis de leurs placements ? Diriez-vous qu'ils sont... »
*Question posée en 2025 : « Quel est l'état d'esprit de vos clients vis-à-vis de leurs placements financiers dans le contexte géopolitique et économique actuel ? »

(xx) Rappel 2025
Significativement supérieur ou inférieur à 90% par rapport à l'année précédente

Ce regain de confiance s'accompagne d'une diversification accrue, qui prend le pas sur la recherche de sécurité

Au cours des 12 derniers mois, quelles grandes tendances avez-vous observées dans leurs choix d'investissement?

5 réponses maximum



En %
Base : CGP 2026 (234) | CL4
Question posée en 2025 : « Quelles sont les principales tendances d'investissement que vous avez constatées chez vos clients au cours des 12 derniers mois ? »

(xx) Rappel 2025
Significativement supérieur ou inférieur à 90% par rapport à l'année précédente

Pour les douze prochains mois, les clients rechercheront du rendement tout en restant attentifs au risque et à la diversification

Et pour les 12 prochains mois, à quoi vos clients seront-ils selon vous les plus sensibles dans leurs placements?



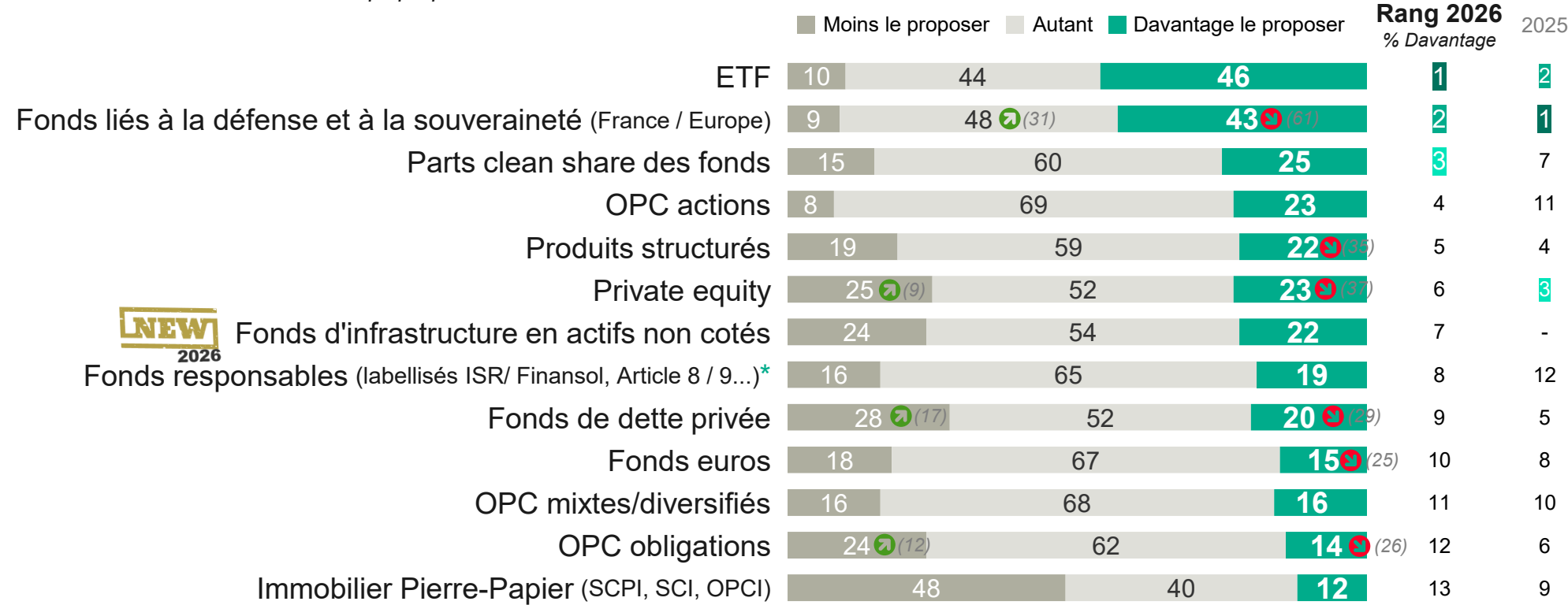
En %
Base : CGP 2026 (234) | CL5
Question posée en 2025 : « Dans les 12 prochains mois, vos clients seront-ils sensibles aux aspects suivants concernant leurs placements ? »

(xx) Rappel 2025
Comparaison vs % plus sensibles
↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur à 90% par rapport à l'année précédente

Lisibilité et transparence, de nouveaux drivers dans les allocations financières pour les CGP

Dans le cadre de l'assurance vie et du contrat de capitalisation, comptez-vous...

Items calculés sur la base des CGP qui proposent le fonds



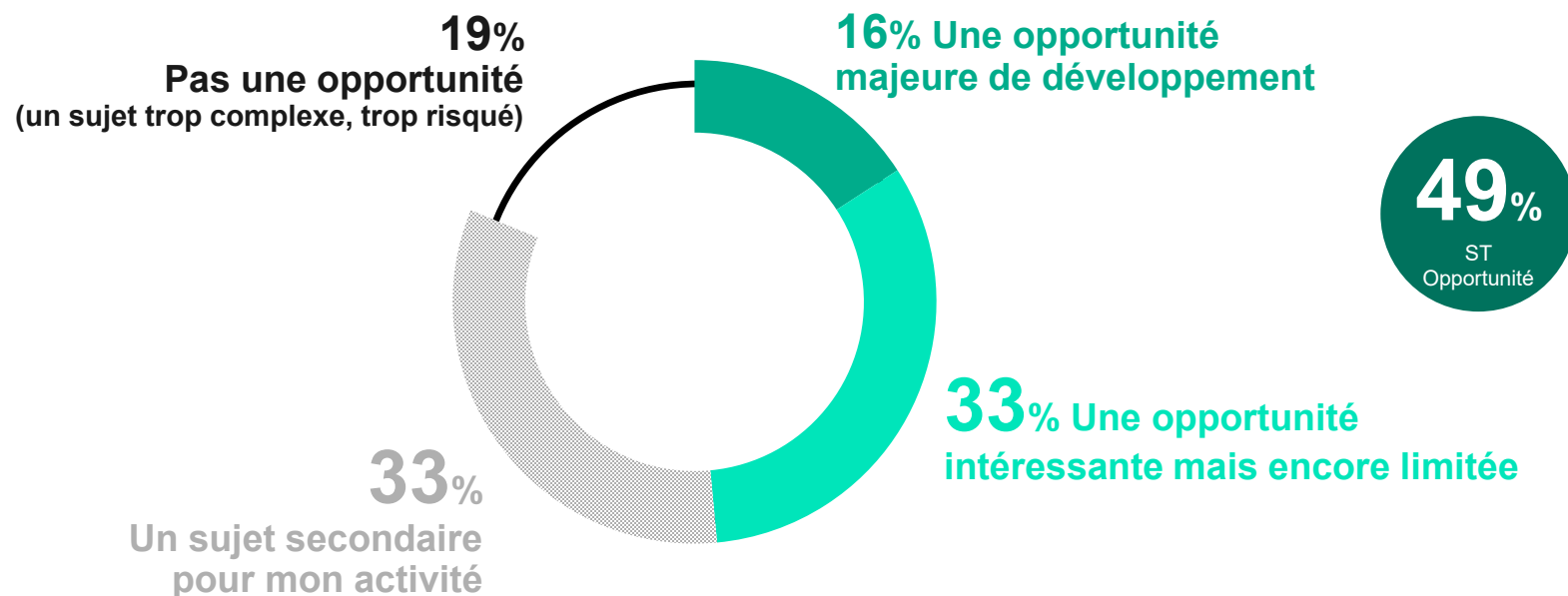
En %
Base : CGP 2026 (234) | INVEST (présentée hors 'Je ne le propose pas')
Question posée en 2025 : « Au cours des prochains mois, quelles solutions d'investissement comptez-vous proposer dans le cadre de l'assurance-vie et du contrat de capitalisation? »

(xx) Rappel 2025
Significativement supérieur ou inférieur à 90% par rapport à l'année précédente

Près d'un CGP sur deux voit dans les private assets une opportunité de développement, mais avec certaines réserves

Aujourd'hui, comment percevez-vous les private assets (non cotés) dans votre activité ?

NEW
2026

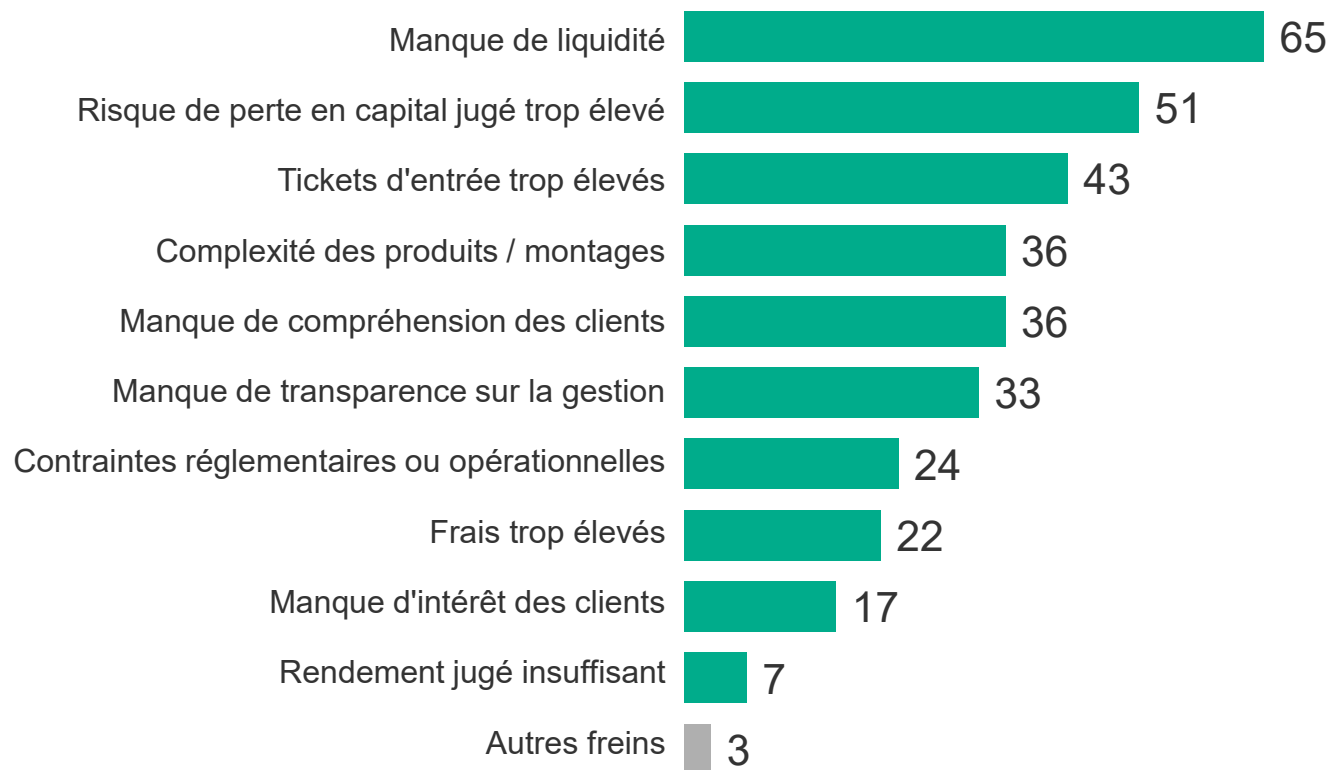


En %
Base : CGP 2026 (234) | PA1

Le potentiel des private assets se heurte d'abord au manque de liquidité et au risque de perte en capital

Quels sont les principaux freins au développement des private asset auprès de vos clients ?

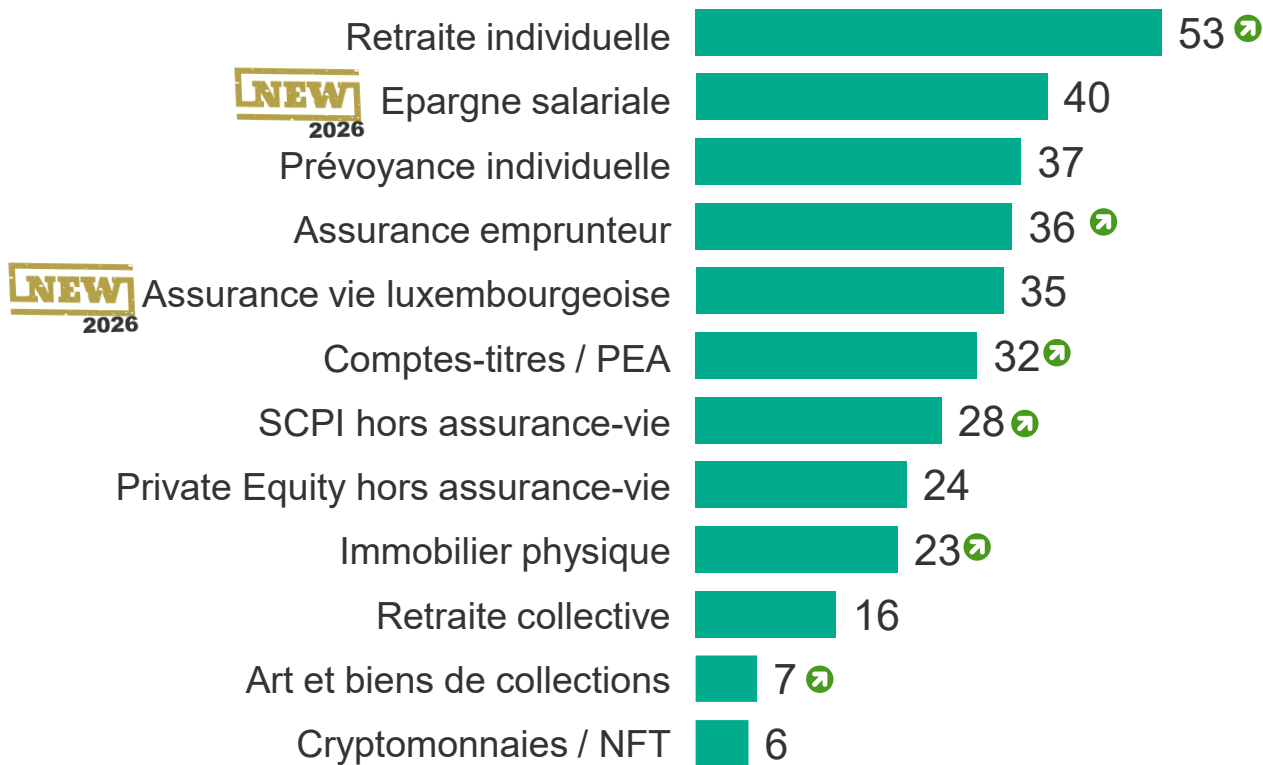
NEW
2026



En %
Base : CGP 2026 (234) | PA3

Retraite, épargne salariale, prévoyance et assurance emprunteur élargissent le champ du conseil patrimonial

Et en dehors de l'assurance vie et du contrat de capitalisation, quels produits ou services comptez-vous davantage proposer ?



En %
Base : CGP 2026 (234) | AUTREPDT
Question posée en 2025 : « En dehors de l'assurance vie et du contrat de capitalisation, quels produits ou services comptez-vous proposer dans votre portefeuille d'activité d'ici deux ans ? Envisage de le faire / autant / davantage / moins / n'envisage pas »

(xx) Rappel 2025
Comparaison vs % davantage
➡ ➡ Significativement supérieur ou inférieur à 90% par rapport à l'année précédente

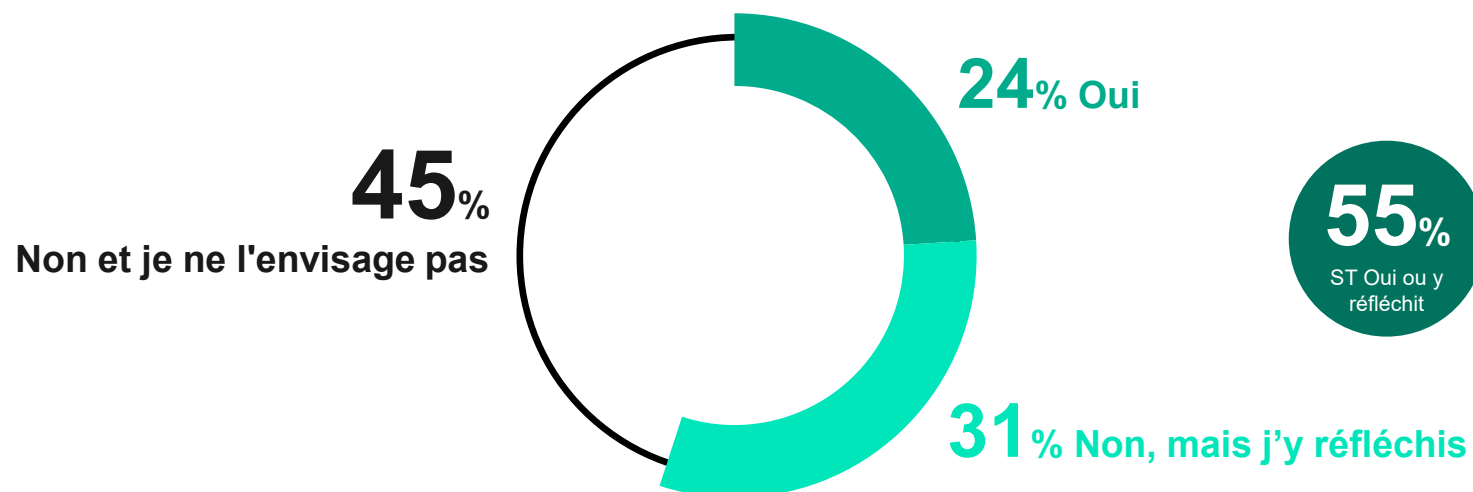
05

**QUEL AVENIR LES CGP IMAGINENT-
ILS POUR LEUR PROFESSION ?**

Plus d'un CGP sur deux a déjà réalisé ou envisage une opération de croissance externe ou un rapprochement

Avez-vous déjà réalisé une opération de croissance externe ou de rapprochement ?

NEW
2026

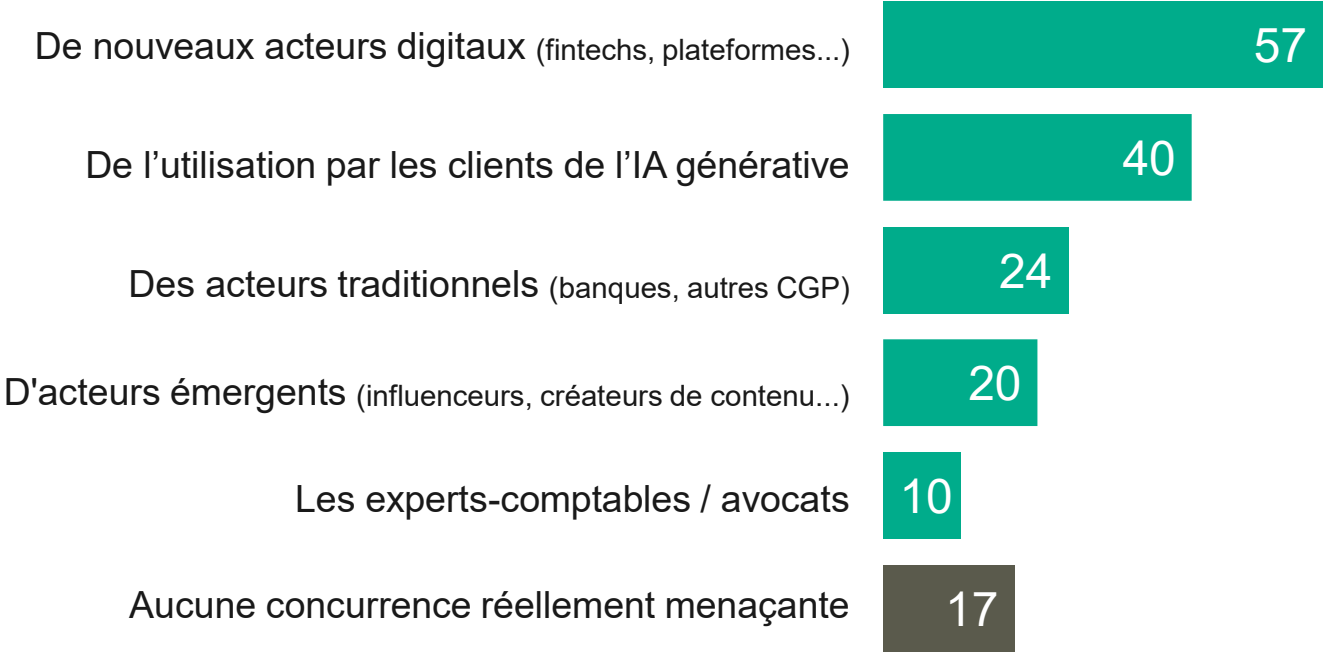


En %
Base : CGP 2026 (234) | DEV3

Dans la perception des CGP, le digital et l'IA prennent le pas sur la concurrence traditionnelle

Selon vous, la concurrence la plus menaçante pour les CGP vient aujourd'hui...

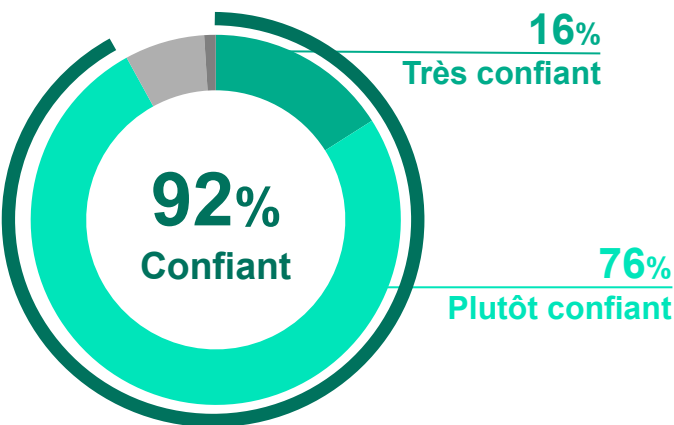
NEW
2026



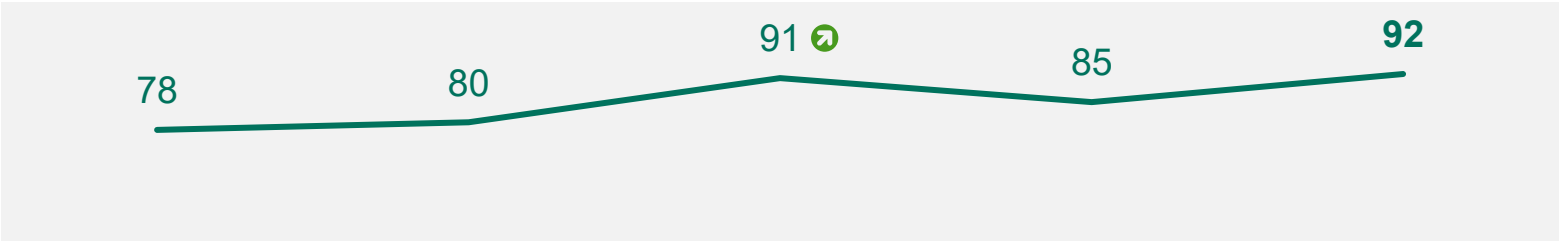
En %
Base : CGP 2026 (234) | CONC

Les CGP abordent l'avenir avec une confiance record

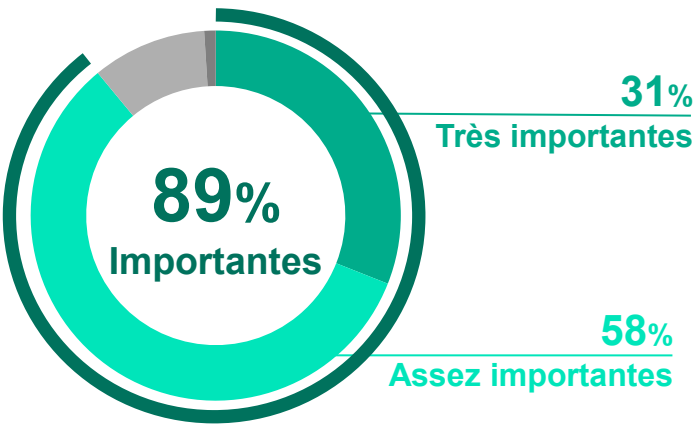
Vous sentez-vous **confiant(e)** ou **inquiet(e)** pour votre activité pour les 12 prochains mois?



ST confiant (%)



Dans les 5 prochaines années, les **perspectives de développement** du métier de CGP vous semblent...



ST importantes (%)



En %
Base : CGP 2026 (234) | CON, DEV1

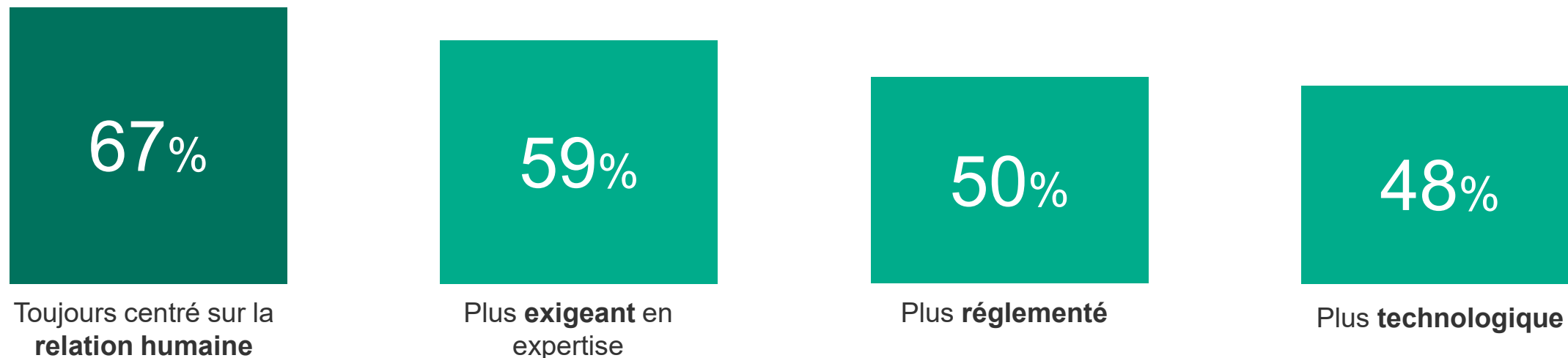
↗ ↘ Significativement supérieur ou inférieur à 90% par rapport à l'année précédente

Les CGP imaginent un futur où le cœur du métier reste la relation humaine, en intégrant des exigences d'expertise toujours plus renforcées

Dans 20 ans, diriez-vous que le métier de CGP sera...

NEW
2026

3 réponses maximum



En %
Base : CGP 2026 (234) | PROJ3

Une profession qui a choisi de se transformer et qui aborde l'avenir avec confiance

- 01** La profession s'adapte rapidement : 72% des CGP utilisent désormais l'IA, contre 56% en 2025, et trois sur quatre renforcent leur cybersécurité.
- 02** La dynamique commerciale ouvre de nouvelles perspectives : 71% des CGP ont vu leur clientèle augmenter, notamment auprès des professions libérales, des dirigeants de TPE-PME et des héritiers.
- 03** Les clients regagnent en confiance sans renoncer à la prudence : la diversification progresse, tandis que le rendement et le niveau de risque restent déterminants.
- 04** Le conseil patrimonial devient plus global : retraite, épargne salariale, prévoyance et assurance emprunteur élargissent les besoins d'accompagnement et les opportunités de développement.
- 05** Les CGP abordent l'avenir avec une confiance record : 92% se déclarent confiants pour les douze prochains mois et, dans vingt ans, ils imaginent toujours la relation humaine au cœur d'un métier, encore plus exigeant en expertise.

KANTAR

Merci



CARDIF
GROUPE BNP PARIBAS