

Le conseil en gestion de patrimoine en France : la carte, les chiffres, et une quasi-niche

Publié le 13 mai 2026 · Temps de lecture : 6 minutes · Par Thomas Giraud, Conseiller en Gestion de Patrimoine (CIF)

Qui conseille le patrimoine des Français ? Derrière cette question simple se cache un marché de plus de 2 200 milliards d'euros d'encours, structuré en quatre mondes qui ne se ressemblent pas : la banque de détail, la banque privée, les cabinets de conseil en gestion de patrimoine, et, au cœur de ces derniers, les CIF indépendants. Connaître cette carte, c'est comprendre qui vous parle, comment il est payé, et pourquoi le modèle que nous avons choisi pour Capitom reste une quasi-niche. Visite guidée, chiffres à l'appui.

Quatre mondes, un même patrimoine

Segment	Encours (ordre de grandeur)	Clients	Profil d'actifs dominant
Banque de détail	1 500 à 2 000 Md€	25 à 30 millions	Immobilier résidentiel, assurance-vie en euros, OPCVM grand public
Banque privée	450 à 550 Md€	800 000 à 1 million	Actions et fonds (30-40 %), obligations, SCPI/OPCI, private equity (5-15 %)
Cabinets de CGP	200 à 250 Md€	300 000 à 400 000	Assurance-vie euros + UC, immobilier direct et SCPI, fonds, structurés
CIF indépendants	inclus dans les CGP, cœur du segment	~5 600 professionnels	Multi-suppôts, clientèle patrimoniale, private equity pour les plus fortunés

La banque de détail est un marché de volume : la quasi-totalité des ménages bancarisés, une épargne dominée par l'immobilier résidentiel (souvent plus de la moitié du patrimoine) et le fonds euros, très peu de sophistication. La banque privée, accessible généralement à partir de 300 k€ à 1 M€, applique une gestion financière de type institutionnel. Entre les deux, les cabinets de CGP occupent le terrain de l'approche patrimoniale globale : c'est notre segment.

Le monde des CGP, en chiffres

Le baromètre annuel de la CNCGP, la principale association professionnelle du secteur (agrée par l'AMF, celle dont Capitom est membre), dresse un portrait précis de la profession.¹

¹ Club Patrimoine, Baromètre CNCGP 2025-2026 : adhérents, cabinets, encours et répartition des revenus de la profession.

Indicateur	Donnée (baromètre CNCGP 2025-2026)
Cabinets adhérents CNCGP	environ 2 500
Cabinets tous réseaux confondus (avec ANACOFI, CNCEF...)	3 700 à 5 000
CIF exerçant comme CGP en France	environ 5 600
Encours suivis (CNCGP seule)	plus de 110 Md€

Indicateur	Donnée (baromètre CNCGP 2025-2026)
Clients suivis (ensemble du marché CGP)	300 000 à 400 000
Clients par cabinet (moyenne CNCGP)	environ 121
Cabinets composés d'un seul conseiller	62 %
Part de l'assurance dans le chiffre d'affaires	67 %
Part du conseil financier dans le chiffre d'affaires	19 à 22 %

Deux enseignements sautent aux yeux. D'abord, c'est un marché d'artisans : près de deux cabinets sur trois ne comptent qu'un seul conseiller, et la relation directe avec un interlocuteur unique est la norme, pas l'exception. Ensuite, et c'est le chiffre le plus important de cet article : 67 % du chiffre d'affaires de la profession provient de l'assurance, c'est-à-dire, pour l'essentiel, de commissions versées par les compagnies sur les contrats placés. Le conseil facturé en tant que tel ne pèse qu'un cinquième des revenus du secteur.

La quasi-niche du fee-only

Ce chiffre de 67 % dit tout de la structure économique du métier : la grande majorité des cabinets, même indépendants capitalistiquement, vivent des produits qu'ils distribuent. Le conseil rémunéré exclusivement par les honoraires du client, sans aucune rétrocommission, ce que les Anglo-Saxons appellent fee-only, reste marginal en France. C'est un choix exigeant : il suppose de renoncer aux commissions récurrentes, de facturer la valeur du conseil pour ce qu'elle est, et de prospérer uniquement si le client est satisfait. C'est exactement le positionnement de Capitom : un CIF indépendant, membre de la CNCGP, à la croisée de la sophistication financière de la banque privée et de l'approche patrimoniale globale du CGP, avec un modèle économique que presque personne n'a adopté. Nous ne le disons pas pour nous distinguer par principe : nous le disons parce que le mode de rémunération d'un conseiller détermine structurellement la nature de ses conseils. [Notre modèle l'explique en détail](#), et [notre calculateur le chiffre sur votre patrimoine](#).

Un marché qui grandit, tiré par les indépendants

Cette carte n'est pas figée : elle se redessine, et dans un sens précis. Le nombre de cabinets de CGPI progresse d'environ 4 % par an selon l'étude Invest'Aide¹, malgré la vague de consolidation qui suit la réforme du courtage de 2022. Le baromètre Kantar × BNP Paribas Cardif 2025 mesure un secteur en pleine confiance² : 85 % des CGP se déclarent confiants dans l'avenir de leur activité, et 67 % constatent une croissance de leur clientèle. Les encours suivis par la seule CNCGP ont dépassé les 110 Md€, en progression régulière. Le mouvement de fond est limpide : une partie de la clientèle patrimoniale quitte les réseaux généralistes pour des structures indépendantes à taille humaine, capables d'une approche globale. C'est le segment le plus dynamique du marché, et c'est le nôtre.

¹ Invest'Aide, « Marché des CGPI indépendants en France : étude et chiffres clés ».

² Baromètre Kantar × BNP Paribas Cardif 2025, « Les CGP, acteurs incontournables ».

Ce qu'il y a dans les portefeuilles

La composition des patrimoines conseillés raconte la même histoire que les segments. En banque de détail, l'immobilier résidentiel pèse souvent plus de la moitié du patrimoine, et l'épargne financière dort majoritairement en fonds euros. En banque privée, les actions et fonds actions montent à 30-40 %, les obligations à 20-30 %, et le private equity atteint 5 à 15 % chez les clients les plus fortunés. Chez les CGP,

l'assurance-vie (fonds euros et unités de compte) reste la colonne vertébrale, complétée par l'immobilier direct et les SCPI, les fonds actions et obligations, puis les produits structurés et le non coté. Autrement dit : plus on monte en sophistication, plus la part des actifs productifs grandit, et plus le patrimoine travaille. C'est exactement la trajectoire que nous aidons nos clients à parcourir, quel que soit leur point de départ.

Et ailleurs ? Le miroir américain et britannique

La comparaison internationale éclaire la singularité française. Aux États-Unis, la retraite repose massivement sur la capitalisation individuelle : les actifs retraite des ménages américains atteignaient 49 100 milliards de dollars fin 2025 selon l'Investment Company Institute¹, soit 34 % de l'ensemble de leur patrimoine financier, logés dans les plans 401(k) et les IRA, majoritairement investis en fonds actions. Le conseil y est structuré autour des RIA (Registered Investment Advisers), fiduciaires rémunérés par leurs clients. Au Royaume-Uni, le régulateur a tranché dès 2013 : la Retail Distribution Review de la FCA a interdit les commissions versées par les producteurs aux conseillers financiers ; le conseil facturé au client y est devenu la norme, pas l'exception. La France, elle, vit encore très largement au rythme des rétrocommissions : c'est ce qui fait du fee-only une quasi-niche ici, quand il est la règle outre-Manche et un standard outre-Atlantique. Nous n'avons donc rien inventé : nous avons importé le modèle vers lequel les marchés les plus matures ont déjà convergé.

¹ Investment Company Institute, « The US Retirement Market » (T4 2025).

Ce que cette carte change pour vous

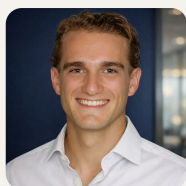
Savoir où se situe votre interlocuteur sur cette carte vous donne les bonnes questions à poser. À votre banque de détail : quelle part de mon épargne dort en fonds euros, et pourquoi ? À votre banque privée : combien coûte réellement, chaque année, la gestion de mon portefeuille, tous frais empilés ? À votre CGP : comment êtes-vous rémunéré, précisément ? Un marché de 2 200 milliards d'euros mérite des clients qui comprennent ses règles du jeu. Nous évoluons dans ce marché en connaissance de cause, et nous avons choisi notre camp : le vôtre.

Envie d'un conseil qui ne dépend d'aucun produit à placer ?

Scannez le QR code, ou rendez-vous sur capitom.fr — visioconférence Google Meet, gratuit et sans engagement.



FLASHEZ POUR RÉSERVER



Thomas Giraud — fondateur de Capitom · Conseiller en Gestion de Patrimoine (statut CIF, contrôlé par l'AMF)

Capitom est un cabinet de conseil patrimonial 100 % indépendant, basé à Lyon : rémunéré uniquement en honoraires, il ne vend aucun produit et ne perçoit aucune rétrocommission. Pédagogie chaque semaine sur YouTube « Investir avec Thomas » · capitom.fr

Sources : Club Patrimoine, Baromètre CNCGP 2025-2026 (adhérents, cabinets, encours, chiffre d'affaires, répartition des revenus) ; Invest'Aide, « Marché des CGPI indépendants en France : étude et chiffres clés » (nombre de cabinets et de CIF, croissance, structuration du marché) ; Baromètre Kantar × BNP Paribas Cardif 2025, « Les CGP, acteurs incontournables » (confiance, croissance de la clientèle) ; Investment Company Institute, « The US Retirement Market » (T4 2025) ; FCA, Retail Distribution Review (2013) ; étude interne Capitom (agrégats banque de détail et banque privée, ordres de grandeur).

Cet article est publié à titre pédagogique et ne constitue pas un conseil en investissement personnalisé. Les chiffres cités sont des ordres de grandeur issus des sources mentionnées, susceptibles d'évoluer. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Investir comporte un risque de perte en capital.