

## **Le nombre de particuliers fortunés progresse en Amérique du Nord, mais recule en Europe et au Proche-Orient**

- Avec 562 000 millionnaires supplémentaires, ce sont les États-Unis qui enregistrent la plus forte croissance, comptant désormais 7,9 millions de millionnaires ;
- Le nombre de particuliers ultrafortunés a augmenté de 6,2 % à l'échelle mondiale ;
- Les particuliers fortunés allouent désormais 15 % de leurs portefeuilles aux investissements alternatifs, y compris les cryptomonnaies.

**Paris, 4 juin 2025 – D'après la 29e édition du [World Wealth Report 2025](#) du Capgemini Research Institute, publié aujourd'hui, le nombre de particuliers fortunés (HNWI)<sup>1</sup> dans le monde a progressé de 2,6 % en 2024. Cette croissance est principalement portée par l'augmentation du nombre de particuliers ultrafortunés (UHNWI), en hausse de 6,2 %, leur patrimoine ayant bénéficié de la performance des marchés boursiers et de l'optimisme autour de l'IA. Les investissements alternatifs<sup>2</sup>, tels que le capital-investissement et les cryptomonnaies, représentent désormais 15 % du portefeuille des particuliers fortunés.**

### **La performance haussière des marchés américains a porté la croissance des patrimoines**

Un environnement de taux d'intérêts favorable et la solidité des marchés actions américains ont favorisé la croissance des patrimoines en 2024. L'Amérique du Nord enregistre les plus fortes progressions, avec une hausse de 7,3 % du nombre de particuliers fortunés. À l'inverse, l'Europe, l'Amérique latine et le Moyen-Orient voient leur nombre décliner, en raison de défis macroéconomiques persistants.

À fin 2024, selon le rapport :

- Le nombre de particuliers fortunés en Europe recule de 2,1 %, en raison de la stagnation économique dans les principales économies. Le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne perdent respectivement 14 000, 21 000 et 41 000 millionnaires. En revanche, le nombre de particuliers ultrafortunés progresse de 3,5 % en Europe, traduisant une concentration accrue de la richesse ;
- La région Asie-Pacifique enregistre une hausse de 2,7 % du nombre de particuliers fortunés, avec des disparités notables selon les pays ;
- L'Amérique latine voit le nombre de ses particuliers fortunés chuter de 8,5 %, en raison de la dépréciation des devises et de l'instabilité budgétaire. Le Brésil (-13,3 %) et le Mexique (-13,5 %) enregistrent les plus fortes baisses ;
- Le Moyen-Orient connaît un recul de 2,1 %, du fait de la baisse des prix du pétrole.

---

<sup>1</sup> Les particuliers fortunés (HNWI en anglais, pour « high net worth individuals ») sont la clientèle qui possède au moins un million de dollars US d'actifs investissables, hors résidence principale, objets de collection, consommables et biens de consommation durables. Ceux-ci sont répartis en trois catégories : les ultrafortunés (30 millions de dollars et plus), les « mid-tier millionnaires » (entre 5 et 30 millions de dollars) et les « millionnaires next door » (entre 1 et 5 millions de dollars)

<sup>2</sup> Les investissements alternatifs incluent les matières premières, les devises, le capital-investissement, les fonds spéculatifs, les produits structurés et les actifs numériques.



Étant le plus grand marché de particuliers fortunés, les États-Unis se démarquent nettement, avec 562 000 millionnaires supplémentaires, soit une croissance de 7,6 % du nombre de ses particuliers fortunés, atteignant 7,9 millions de personnes à fin 2024. En Asie-Pacifique, l'Inde et le Japon sortent du lot, affichant tous deux une croissance de 5,6 %, avec respectivement 20 000 et 210 000 nouveaux millionnaires. À l'inverse, la Chine enregistre une baisse de 1,0 % du nombre de ses particuliers fortunés.

### **Les particuliers fortunés de nouvelle génération (Next-gen HNWI) recherchent des gestionnaires de patrimoine alignés sur leurs priorités d'investissement**

Les sociétés de gestion de patrimoine se préparent à une nouvelle ère de transmission de richesse, qui verra 83 500 milliards de dollars<sup>3</sup> changer de mains au cours des deux prochaines décennies, donnant ainsi naissance à une nouvelle génération de particuliers fortunés<sup>4</sup>. Cette transmission se déroulera en trois phases : 30 % d'entre eux hériteront d'ici fin 2030, 63 % d'ici fin 2035, et 84 % d'ici 2040.

« La grande transmission de patrimoine sera un moment charnière pour le secteur. Bien que la richesse mondiale soit en hausse, 81 % des héritiers prévoient de changer de société de gestion dans l'année ou les deux ans suivant l'héritage. Perdre cette clientèle insatisfaite est un risque majeur pour le secteur de la gestion de patrimoine, déclare Kartik Ramakrishnan, CEO du département Services financiers de Capgemini et membre du Comité de Direction générale du Groupe. La nouvelle génération de particuliers fortunés arrive avec des attentes très différentes de celles de leurs parents. Cela impose d'évaluer des stratégies traditionnelles pour répondre à leurs nouveaux besoins patrimoniaux. Les sociétés doivent également doter leurs conseillers de capacités numériques, potentiellement renforcées par l'IA générative ou agentique, afin de limiter les risques de perte de clients et de talents. »

En janvier 2025, les particuliers fortunés consacraient 15 % de leurs portefeuilles aux investissements alternatifs, incluant le capital-investissement et les cryptomonnaies. Ils sont prêts à prendre davantage de risques pour accroître leur patrimoine – 61 % des particuliers fortunés des générations Y et Z investissent dans des classes d'actifs à forte croissance et des produits de niche.

### **Les sociétés de gestion doivent se réinventer pour attirer la nouvelle génération de particuliers fortunés**

Les sociétés de gestion doivent repenser leurs services pour séduire cette nouvelle clientèle, en développant les services suivants :

- **Capital-investissement et cryptomonnaies** : 88 % des conseillers observent un intérêt accru pour les actifs alternatifs chez les jeunes fortunés, comparé aux baby-boomers ;
- **Nouveaux centres de dépôt d'actifs à l'étranger** : 50 % des conseillers estiment que leur manque de présence dans des hubs émergents (Singapour, Hong Kong, Émirats arabes unis, Arabie saoudite) poussera vers d'autres sociétés ces clients qui recherchent de la diversification, de meilleurs retours sur investissements, et un environnement réglementaire favorable ;
- **Services personnalisés** : les services de conciergerie (voyages de luxe, soins médicaux, cybersécurité) sont les services non financiers à valeur ajoutée les plus recherchés ;
- **Interactions numériques** : les conseillers placent les plateformes digitales, offrant une vue globale du patrimoine de leurs clients et des données exploitables, comme l'outil le plus important, suivi par l'automatisation intelligente des tâches opérationnelles (comptes rendus de réunions, e-mails).

<sup>3</sup> UBS, "Global Wealth Report 2024"

<sup>4</sup> Les héritiers des générations X (entre 44 et 59 ans en 2025), Y (entre 28 et 43 ans en 2025), et Z (entre 12 et 27 ans en 2025) sont appelés « particuliers fortunés de nouvelle génération » (Next-gen HNWI) pour faire ressortir la transmission de fortune intergénérationnelle



## Les conseillers risquent de quitter les sociétés de gestion qui ne les soutiennent pas assez

Un conseiller sur trois se dit insatisfait du manque de capacités numériques de son entreprise, ce qui nuit à sa productivité et crée une fracture numérique. Par ailleurs, 62 % des particuliers fortunés de nouvelle génération déclarent qu'ils suivraient leur conseiller s'il ou elle changeait de société. Les conseillers peinant à créer du lien avec ces clients natifs du numérique, leur fidélisation en est directement affectée.

Au-delà des outils digitaux, le secteur fait face à une pénurie de talents imminente, alors même que des patrimoines considérables s'apprêtent à être transmis à des héritiers de génération X, Y ou Z. D'ici 12 mois, un conseiller sur quatre prévoit de changer d'entreprise, la majorité rejoignant un concurrent, certains lançant leur propre structure. De plus, 20 % des conseillers prévoient de prendre leur retraite d'ici 2035, et 48 % d'ici 2040.

Alors que la grande transmission de patrimoine se profile, le secteur de la gestion de fortune devra réinventer ses offres via des solutions d'investissement personnalisées pour la nouvelle génération de particuliers fortunés. Il est crucial de renforcer la relation avec les conseillers et de leur fournir une expérience numérique fluide sur tous les canaux pour garantir leur fidélité.

Pour lire le rapport complet : [Sailing through the Great Wealth Transfer](#)

### Méthodologie du rapport

L'étude du World Wealth Report 2025 couvre 71 pays, représentant plus de 98 % du revenu national brut mondial et 99 % de la capitalisation boursière mondiale. L'enquête mondiale 2025 sur les particuliers fortunés (*Global HNW Insights Survey*) de Capgemini a interrogé 6 472 particuliers fortunés (HNWI), dont 5 473 de nouvelle génération, répartis sur quatre grandes régions : Amériques, Europe, Asie-Pacifique et Moyen-Orient. L'enquête 2025 auprès des dirigeants de la gestion de patrimoine (*Wealth Management Executive Survey*) comprend 141 réponses issues de 10 marchés, avec une représentation d'acteurs variés : sociétés spécialisées en gestion de patrimoine, banques universelles, courtiers indépendants et family offices. Enfin, l'enquête 2025 auprès des responsables de la relation client (*Relationship Manager Survey*), réalisée par Phronesis Partners, comprend 1 306 réponses recueillies dans douze marchés.

### À propos de Capgemini

Capgemini, partenaire de la transformation business et technologique de ses clients, les accompagne dans leur transition vers un monde plus digital et durable, tout en créant un impact positif pour la société. Le Groupe, responsable et multiculturel, rassemble 340 000 collaborateurs dans plus de 50 pays. Depuis plus de 55 ans, ses clients lui font confiance pour répondre à l'ensemble de leurs besoins grâce à la technologie. Capgemini propose des services et solutions de bout en bout, allant de la stratégie et du design jusqu'à l'ingénierie, en tirant parti de ses compétences de pointe en intelligence artificielle et IA générative, en cloud, et en data, ainsi que de son expertise sectorielle et de son écosystème de partenaires. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 22,1 milliards d'euros en 2024.

Get The Future You Want\* | [www.capgemini.com](http://www.capgemini.com)

\*Capgemini, le futur que vous voulez

### À propos du Capgemini Research Institute

Le Capgemini Research Institute est le groupe de réflexion interne de Capgemini sur tout ce qui touche au numérique. L'Institut publie des recherches sur l'impact des technologies numériques sur les grandes entreprises traditionnelles. L'équipe s'appuie sur le réseau mondial d'experts de Capgemini et travaille en étroite collaboration avec des partenaires universitaires et technologiques. L'Institut dispose de centres de recherche dédiés à Paris, en Inde, au Royaume-Uni, à Singapour et aux États-Unis. Il était récemment classé n°1 au monde pour la qualité de ses recherches par des analystes indépendants six années consécutives – une première. Pour plus d'informations : [www.capgemini.com/researchinstitute](http://www.capgemini.com/researchinstitute)