

9 000 milliards d'euros : la grande transmission, un enjeu majeur encore peu anticipé par les Français

Paris, le 11 mai 2026 - Alors que près de 9 000 milliards d'euros de patrimoine seront transmis en France au cours des prochaines décennies, le CCF publie une étude inédite consacrée au rapport des Français à la transmission, réalisée avec CSA. Si ce sujet s'impose progressivement dans le débat public et dans les familles, l'étude met en lumière un écart structurel entre prise de conscience et passage à l'action.

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- 88 % des Français patrimoniaux ont déjà réfléchi à la transmission de leur patrimoine, mais seuls 38 % sont passés à l'action
- 80 % souhaitent transmettre, au moins en partie, de leur vivant
- 78 % considèrent que la transmission est un sujet facile à aborder
- Seuls 16 % ont une idée précise des frais de succession que leurs héritiers auront à payer
- 64 % attendent de leur banque qu'elle les informe sur les enjeux de transmission et 69 % recherchent en priorité des solutions pour en optimiser le coût
- 82% souhaitent également transmettre des biens non financiers : valeurs, éducation, souvenirs etc.

[Lien vers l'étude](#)

Transmettre : au-delà du financier, un acte de cœur chargé émotionnellement pour les Français

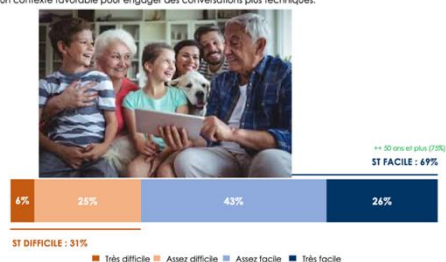
Pour plus de la moitié (53%) des Français préparer sa transmission est un acte de responsabilité, pour 34 % d'entre eux c'est aussi une marque d'amour. Cette dimension émotionnelle est d'autant plus forte que 92 % estiment que préparer sa transmission, c'est avant tout penser aux vivants, et que pour 64 % transmettre s'inscrit comme un acte naturel.

La transmission s'impose donc de plus en plus comme un projet de sens, bien au-delà de la seule dimension patrimoniale. A 82 %, les Français souhaitent transmettre des éléments non financiers : les valeurs (46%), les souvenirs et l'histoire familiale (39%), et l'éducation (36%).

« La grande transmission en France c'est la grande procrastination. Manifestation d'un double enjeu émotionnel et informationnel. » commente Yves Del Frate, PDG de l'Institut CSA.

UN SUJET GLOBALEMENT DÉDRAMATISÉ

La majorité des Français considère la transmission comme un sujet plutôt facile à aborder, davantage encore chez les patrimoniaux — un contexte favorable pour engager des conversations plus techniques.



Au-delà de sa dimension extra-financière, la transmission s'impose comme un véritable levier de protection et de projection. Ainsi, 36 % des Français souhaitent avant tout sécuriser l'avenir financier de leurs proches, tandis que 30 % considèrent cette sécurité comme un élément central de leur démarche de transmission.

Un passage à l'action retardé par le manque d'information et les enjeux pour les familles

Si la prise de conscience est bien réelle, elle ne se traduit pas encore pleinement dans les faits : 73 % des Français déclarent avoir réfléchi à leur transmission, une proportion qui atteint 88 % chez les profils patrimoniaux. Cependant, seuls 23 % ont formalisé des dispositions concrètes et 38 % parmi les patrimoniaux. Cet écart de près de 50 points illustre un véritable enjeu de passage à l'action dans ce qui est qualifié de "dernier kilomètre".

Il ne s'explique pas par un tabou : 78 % des Français estiment que le sujet est facile à aborder et 80 % se disent prêts à transmettre de leur vivant. Il révèle davantage un manque d'accompagnement et la difficulté

à structurer une démarche dans le temps, alors même que 92 % considèrent que la transparence entre générations est essentielle dans la gestion du patrimoine.

Cette difficulté est renforcée par des zones d'incertitude persistantes : seuls 16 % des Français disposent d'une vision précise des frais de succession tandis que 40 % en ont une idée approximative et 44 % aucune idée.

La banque, un accompagnant clé dans l'acte de transmettre

Dans ce contexte, tout comme le notaire, la banque est attendue dans un rôle d'accompagnant et d'éclaireur. Ainsi, 66 % des Français se disent disposés à échanger avec leur conseiller sur ce sujet et 69 % recherchent en priorité une estimation des frais et des solutions pour les réduire.

L'accompagnement attendu repose sur trois dimensions complémentaires : clarifier les enjeux de protection et les dispositifs existants, chiffrer les impacts en estimant les droits de succession ou de donation et aiguiller les clients vers des solutions adaptées, qu'il s'agisse d'optimisation, de mise en relation avec leurs ayants-droits ou d'orientation vers un conseil juridique.

L'enjeu est donc d'aider les clients à franchir le cap et à transformer une intention en action, en faisant de la transmission un acte de vie pleinement assumé. L'évolution majeure engendrée par la grande transmission réside donc dans la place croissante de la transmission du vivant. Cette anticipation apparaît d'autant plus essentielle que 89 % des Français estiment qu'il est préférable de préparer tôt la transmission pour éviter les conflits.

Philippe Renault, directeur du réseau CCF : « 9 000 milliards d'euros vont changer de mains. La question n'est plus de savoir si les familles doivent se préparer, mais comment elles peuvent le faire au bon moment. Le rôle du banquier, notamment en matière de transmission, est d'identifier en amont les enjeux, de donner les leviers à disposition en fonction de la situation patrimoniale, afin de permettre à ses clients d'agir au bon moment pour anticiper plutôt que subir. Cela nécessite un accompagnement approfondi sur cette thématique et, comme nous le constatons au quotidien auprès de nos clients, 66% des Français plébiscitent l'idée de rendez-vous dédiés à la transmission. Notre responsabilité est donc d'aider chaque famille à transformer une intention en plan d'action et un sujet souvent perçu comme complexe en un projet structuré. »

À propos du groupe CCF

Le Groupe CCF est un groupe bancaire français indépendant centenaire, acteur de référence de la banque patrimoniale et des financements spécialisés. Ses conseillers mettent leur expertise reconnue au service de leurs clients et de leur famille pour constituer, développer et transmettre leur patrimoine. Sa structure à taille humaine, son agilité et son offre en architecture ouverte lui permettent de proposer une expérience unique à la clientèle patrimoniale.

A propos de CSA : www.csa.eu

Depuis plus de 40 ans, CSA Research apporte aux entreprises et institutions une compréhension fine des comportements. Multi-secteur, CSA génère et croise une donnée hybride (attitudinale et comportementale, passive et active, qualitative et quantitative) et opérationnelle car activable. CSA, dirigé par Yves Del Frate, CEO CSA, fait partie du groupe Havas depuis 2015.

Contacts presse

CCF

Publicis Consultants : ccf@publicisconsultants.com - 06 44 71 35 68

Guillaume Guignonis : guillaume.guignonis@ccf.fr - 06 75 12 90 66

CSA

Sandra Laberrenne – slaberrenne@meiji-communication.com - 06 43 19 13 88

Sophie Schmierer – sschmierer@meiji-communication.com - 06 60 79 36 26