

LES MÉTIERS — NOS TERRAINS · ACTION FM-M1

L'IA pour le conseil en gestion de patrimoine

Préparer, restituer, tracer — sans jamais déléguer le conseil — Un CGP passe plus de temps à préparer et à formaliser qu'à conseiller. C'est cette moitié-là qu'on reprend.

■ ENSUITE : FLOWBANK

1 jour 1 journée — 7 heures	 12 12 participants maximum	 2 000 € HT la journée, groupe entier	€ 7 h de face-à-face pédagogique
---------------------------------------	--	--	--

🔍 Pourquoi cette formation

Le métier a une particularité qui interdit les raccourcis : la recommandation engage, et elle se justifie devant un régulateur. L'IA n'a donc rien à faire dans la préconisation — mais tout à faire dans ce qui l'entoure. Rassembler une situation patrimoniale éparpillée dans quinze pièces, préparer un rendez-vous, produire le compte rendu et la lettre de mission, tenir la veille fiscale : c'est là que partent les journées, et c'est là qu'on travaille.

🎯 Objectifs — à l'issue, le participant sait

1. Reconstituer une situation patrimoniale à partir de pièces hétérogènes — avis d'imposition, relevés, actes, statuts — et repérer les manques.
2. Préparer un rendez-vous client en trente minutes : historique, points d'attention, questions à poser.
3. Produire compte rendu, lettre de mission et rapport de préconisation à partir de notes brutes, à la charte du cabinet.
4. Tenir une veille fiscale et réglementaire utile, sourcée, et lisible en dix minutes par semaine.
5. Poser la frontière de conformité : ce qui peut être assisté, ce qui doit rester écrit et signé par le conseiller.
6. Organiser les données clients du cabinet pour qu'elles soient interrogeables sans exposer ce qui ne doit pas l'être.

>_ Les outils que vous manipulerez



Vos outils, sur vos dossiers. Le CRM du cabinet se branche s'il expose une interface. Ces marques appartiennent à leurs éditeurs ; aucun n'est partenaire de Flowmetrik et aucun ne nous certifie.



Prise en charge possible. Prise en charge possible par votre opérateur de compétences. Le dossier est porté par un organisme de formation partenaire certifié Qualiopi ; nous fournissons toutes les pièces et nous instruisons le dossier avec vous.

La demande se dépose avant le début de la formation. Un refus ou un accord partiel de l'opérateur reste sans effet sur les obligations de règlement.

ILS NOUS ONT
CONFIÉ LEURS
ÉQUIPES







DÉROULÉ — 1 JOURNÉE — 7 HEURES

L'IA pour le conseil en gestion de patrimoine

70 % du temps en atelier, sur les dossiers réels des participants. Le déroulé ci-dessous est le cadre : il s'ajuste à l'analyse du besoin, jamais au détriment des objectifs annoncés.

Matin — la matière du dossier

09:00 – 10:00

Remise à niveau et cadrage du métier

Ce que fait un modèle, ce qu'il invente. Puis la carte des tâches d'un CGP, partagée en trois : ce qui s'automatise, ce qui s'assiste, ce qui ne se touche pas. Cette carte sert de fil à la journée.

EXPOSÉ ET DISCUSSION

10:00 – 10:45

Atelier 1 — lire un dossier patrimonial

Extraire d'un avis d'imposition, de relevés et d'un acte les éléments d'une situation. Construire le tableau de synthèse. Faire dire à l'outil ce qui manque plutôt que de le laisser combler.

ATELIER SUR DOSSIER RÉEL

10:45 – 11:00

Pause

11:00 – 12:00

Atelier 2 — préparer un rendez-vous

Note de préparation : historique de la relation, évolutions depuis le dernier point, sujets à ouvrir, questions à poser. Comparaison avec la préparation habituelle du participant, temps mesuré.

ATELIER SUR DOSSIER RÉEL

Après-midi — restituer, tracer, veiller

13:00 – 14:15

Atelier 3 — les écrits du cabinet

Compte rendu d'entretien, lettre de mission, trame de rapport. Reprendre la charte et le ton du cabinet plutôt que de produire un texte générique. Ce qui se relit systématiquement avant signature.

ATELIER ET PRODUCTION

14:15 – 15:15

Conformité — la ligne à ne pas franchir

Devoir de conseil, traçabilité, adéquation. Pourquoi une préconisation générée n'est pas une préconisation. Ce qu'un contrôle regarde, et comment l'assistance par IA se documente au lieu de se cacher. Données clients et confidentialité.

EXPOSÉ ET CAS

15:15 – 15:30

Pause

15:30 – 16:30

Atelier 4 — la veille qui sert

Monter une veille fiscale et réglementaire sur les sujets du cabinet : sources retenues, fréquence, format de restitution. Le critère de réussite est qu'elle se lise, pas qu'elle soit exhaustive.

ATELIER SUR POSTE

16:30 – 17:00

Plan des trente jours et évaluation des acquis

Trois usages installés dès le lendemain, et la règle de conformité que le cabinet adopte. Auto-évaluation aval sur les mêmes items que l'amont.

ÉVALUATION

POUR QUI, DANS QUELLES CONDITIONS, SUR QUOI

Public, modalités et cas d'usage

Public, prérequis et modalités

Public visé	Conseillers en gestion de patrimoine, family officers, associés et collaborateurs de cabinets, conseillers en investissements financiers.
Prérequis	Aucun prérequis technique. Avoir suivi FM-01 est un plus mais n'est pas exigé : la journée commence par une remise à niveau d'une heure. Apporter deux dossiers clients réels, anonymisés si nécessaire.
Effectif	12 participants maximum
Durée	1 journée — 7 heures
Format	Présentiel en intra, ou distanciel en classe virtuelle
Lieu	Dans vos locaux, ou en salle louée à Paris
Délai d'accès	Session planifiée sous 15 jours ouvrés après signature.
Tarif	2 000 € HT la journée, pour le groupe entier. Prix de groupe, pas prix par personne.

Cas d'usage travaillés en séance

-  **La synthèse patrimoniale** — Quinze pièces disparates réduites à un tableau de situation et une liste de manques.
-  **Le compte rendu du jour même** — Des notes de rendez-vous à un compte rendu envoyable, avant de rentrer au bureau.
-  **La veille lisible** — Loi de finances, doctrine, jurisprudence : ce qui concerne vos clients, pas tout le reste.
-  **La lettre de mission** — Une trame qui reprend le périmètre réel de la mission au lieu d'un modèle recopié.
-  **Le dossier d'entrée en relation** — Contrôler qu'une pièce manque avant que le client ne soit reparti.

Moyens pédagogiques et techniques

- Ateliers sur les dossiers réels des participants, anonymisés à l'arrivée si nécessaire.
- 70 % du temps en atelier.
- Support numérique et trames produites en séance, remis à l'issue de la journée.
- Un canal de questions ouvert 30 jours après la session.

Accessibilité et situations de handicap

Référent handicap : Mehdi Bakkali — mehdi@flowmetrik.com. Tout besoin d'adaptation recueilli à l'analyse du besoin donne lieu à une réponse écrite avant la session.

CE QUI SE MESURE, ET PAR QUI

Évaluation, accessibilité et formateurs

📅 Évaluation — quatre temps

Avant	Auto-évaluation nominative sur les six objectifs, envoyée 7 jours avant, et recueil des deux dossiers de travail.
Pendant	Chaque atelier produit une pièce utilisable : tableau de situation, note de préparation, compte rendu, veille configurée.
À la fin	Mise en situation de 30 minutes sur un dossier non préparé. Auto-évaluation aval sur les mêmes items que l'amont.
À 3 mois	Questionnaire à 3 mois auprès des participants et du cabinet : quels usages ont tenu, et combien de temps ils rendent par semaine.

Amont et aval portent **exactement les mêmes items, dans le même ordre et sur la même échelle** : c'est cette identité qui rend la progression calculable item par item. Les deux documents sont générés depuis une seule liste — la symétrie est structurelle, pas relue.

🕒 Ce qui vient après

Un cabinet qui veut aller plus loin bute vite sur ses données : elles sont dans le CRM, dans des tableurs et dans des mails. La suite est un explorateur formé en profondeur (FM-02) qui construit le référentiel interne du cabinet.

✉ Qui anime cette action



Mehdi Bakkali

FORMATEUR PRINCIPAL · FONDATEUR DE FLOWMETRIK

Il conçoit les systèmes IA que les entreprises mettent en production, et il forme les équipes qui s'en servent. Les deux au même endroit — c'est ce qui fait que les ateliers portent sur des cas qui tiennent.



Hadrien Peyron

FORMATEUR · ADOPTION ET DELIVERY

Il a monté une agence dont le métier était de faire adopter des outils par des équipes commerciales. C'est exactement le problème d'une formation IA : la difficulté n'est pas la démonstration, c'est le lundi suivant.

Contact. Mehdi Bakkali — mehdi@flowmetrik.com · <https://flowmetrik.com/formation> · Référent handicap : Mehdi Bakkali.

Annulation. Plus de 15 jours avant la session : sans frais. Entre 15 et 7 jours : 50 % du prix de la journée. À moins de 7 jours : la journée est due en totalité. **Réclamation.** Toute réclamation adressée à mehdi@flowmetrik.com reçoit un accusé de réception sous 2 jours ouvrés et une réponse sous 15 jours.