

Paroles de CGP

Groupe FINARENA

Yvan BOUTIER, Dirigeant



L'utilisation de l'intelligence artificielle est en plein développement. Quel regard portez-vous sur l'intégration de l'IA dans la gestion de patrimoine ?

J'ai entendu une phrase un jour qui m'a profondément marquée : intelligence signifie recherche ou renseignement (comme dans l'agence de renseignement des USA, la CIA pour Central Intelligence Agency). Il s'agit donc d'un outil pour obtenir de l'information rapidement, mais pas d'une intelligence supérieure. C'est essentiel pour bien en comprendre l'utilité et pouvoir en faire un atout au quotidien. Les métiers du conseil sont très concernés par l'IA parce que le conseil est complexe et qu'il prend du temps. Cette technologie est donc là pour nous permettre de relever le défi de la compétitivité. Nous sommes réellement aux prémices de l'IA dans la gestion de patrimoine. Pour autant, nous devons d'ores et déjà l'intégrer comme un membre de l'équipe à part entière dans nos cabinets, à travers des formations adaptées et le temps de prise en main nécessaire pour l'approprier. Sans compter que le CGP est aussi un chef d'entreprise et qu'il peut utiliser l'IA dans toutes les autres facettes de sa fonction de direction : communication, organisation, gestion ...

Comment évaluer le rapport coût-bénéfice de l'utilisation des outils pour un cabinet CGP ? Est-il identique quelle que soit la taille des cabinets ?

A ce jour, l'IA n'a pas encore été véritablement intégrée dans les outils du CGP. Certains logiciels l'ont prévu mais les pratiques doivent encore évoluer. Le métier de CGP est passionnant, cependant il est terriblement chronophage. Il ne faudrait pas que le manque de temps à se former à l'IA, voire à l'utiliser, nous fasse prendre du retard dans l'intégration de cette technologie désormais indispensable. Pour ce qui est de l'IA en accès direct, un abonnement pro à ChatGPT ou l'un de ses concurrents a aujourd'hui un coût insignifiant pour un professionnel du conseil en regard de ses autres abonnements. Cela signifie que l'opportunité d'y accéder est véritablement ouverte à tous, quelque soit la taille des cabinets.

Quelle place occupe l'Intelligence Artificielle dans les cabinets aujourd'hui et quelle sera sa place demain ?

La place que nous voulons bien lui donner. J'ai l'intime conviction depuis plusieurs années que l'enjeu principal d'un cabinet est celui de sa productivité. C'est l'enjeu principal depuis que le conseiller peine à trouver dans sa journée le temps qu'il lui faut pour tout faire (conseil, allocations, conformité, gestion). Nous tenons donc là le moyen de notre revanche sur le temps. Il faut donc pour chaque tâche se demander comment faire de l'IA son atout majeur, pour un résultat à la fois plus rapide et plus qualitatif. C'est un assistant personnel qui ne menace en rien l'emploi dans nos cabinets puisque ce sont des bottes de 7 lieues que chaque collaborateur peut emprunter. Encore une fois, l'agenda ne doit pas prendre le pas sur l'IA puisque c'est au contraire l'IA qui permettra demain de le remplir davantage par une meilleure productivité. Si internet – par le jeu de la concurrence – était un concurrent pour le CGP, l'IA sera un allié pour lutter efficacement contre les nouvelles technologies. Un véritable enjeu de formation dans nos cabinets, « Work in progress » comme on dit.

Notre enquête indique que la majorité des CGP sont prêts à accepter des outils IA pour la gestion de leurs cabinets et la Compliance mais sont plus réservés sur son usage pour leurs missions de conseil aux clients. Qu'en pensez-vous ?

Cela montre à quel point les mentalités doivent évoluer. Il n'y a qu'à l'utiliser au quotidien pour s'apercevoir des applications importantes de l'IA dans le conseil : allocations, propositions, création de supports, calculs Il ne faut pas s'arrêter au fait que l'IA fasse des erreurs. C'est un assistant, il n'est pas là pour être meilleur que nous si nous avons l'expérience (il l'est parfois), mais pour unir ses forces aux nôtres et nous permettre de renforcer notre conseil. Et l'IA ne manque pas de valeur ajoutée : proposition d'approfondissement, de synthèse, idée supplémentaire... Une vraie présence ! Et un bon entraînement pour remettre en cause nos méthodes de rédaction. N'oublions pas à ce propos le temps de l'écrit qui est si long dans notre métier. Aux plus dubitatifs, j'opposerais que l'IA est à minima un levier sur ce temps que le client ne valorise pas. Ce qu'il attend, c'est uniquement le bon conseil !

L'IA ne donne-t-elle pas les moyens aux clients des CGP de se passer de leurs conseillers ?

Exactement comme pour l'utilisation d'internet, il y aura ceux qui auront besoin d'être acteurs de leur patrimoine, qui ne se verront pas déléguer, ceux pour qui l'expérience de la recherche fera partie de la gestion, ceux qui enfin voudront limiter les coûts. Dans les clients patrimoniaux qui nous occupent dans nos cabinets, rares seront ceux-là car disposant d'un haut niveau d'éducation, d'un agenda bien rempli et le plus souvent managers, ils sauront qu'on est meilleur à deux, que l'IA est une assistance mais pas un conseiller. Internet en a été la preuve. Nos clients ne s'y fient pas car ce n'est qu'une masse immense d'informations non vérifiées, dont la véracité est parfois temporaire. Mais ceux qui n'utiliseront pas l'IA verront peut-être leurs clients devenir plus avertis que par le passé, d'où la nécessité de s'en saisir pour élever son niveau de conseil.

Est-ce que l'IA ne risque pas d'écraser le prix du conseil ?

Le CGP rémunère son conseil sous la forme d'honoraires. Ces honoraires financent son expérience, son temps et sa réactivité. Nous sommes véritablement là pour réaliser avec compétence des missions que nos clients ne peuvent pas faire, faute de temps et de connaissances suffisantes, et adapter nos recommandations à l'environnement qui nous entoure (économique, fiscal, financier...). Dans ce contexte, l'IA ne change la donne que pour ceux qui entendent se passer de conseiller. Pour les autres, qui constituent la quasi-totalité des clients patrimoniaux de nos cabinets, l'IA que nous utiliserons, renforcera notre conseil au profit de leurs intérêts. A l'extrême, notre conseil vaudra donc finalement plus cher. C'est là toute la vertu de l'IA générative que de donner aujourd'hui à un indépendant un outil de qualité institutionnelle.

Finalement, le développement de l'IA pour la gestion de patrimoine est-il une menace ou une opportunité pour la profession CGP ?

L'IA dans la gestion de patrimoine est une opportunité inédite de concevoir un conseil plus abouti dans un délai plus court, et donc pour un cabinet d'accroître sa productivité. C'est aussi une menace de nous faire supplanter par l'IA car si l'homme sera toujours une valeur ajoutée dans le conseil, il devra relever le challenge d'en établir la preuve. L'IA est un levier mais qui n'a rien d'optionnel. C'est un train à prendre. Nous avons rendez-vous avec l'IA. Et un CGP sait qu'il doit toujours être à l'heure à ses rendez-vous !