

● R'ÉVOLUTION · L'IA ET L'INTELLIGENCE HUMAINE DU CABINET

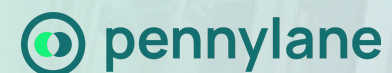
L'IA au service du développement client du cabinet.

● ANIMATION



Cyril Chanson

Manager Partenariats · Profession comptable
Pennylane



● TÉMOIN TERRAIN



Juan Quevauvillers

Expert-comptable & CAC · Co-rapporteur IFEC 2026
Filodacia Audit & Conseils



R'Évolution · Intelligence Humaine vs Intelligence Artificielle · Reims, 9 & 10 juillet 2026

● ● AU PROGRAMME · 45 MIN

3 moments de relation client augmentée. Une preuve productivité.

01

AVANT

Détecter &
préparer

Signaux portefeuille + RDV bilan
prêt en 5 min.

02

PENDANT

Répondre &
rassurer

ComptAssistant — chaque
question, une réponse sourcée.

03

APRÈS

Capitaliser &
relancer

Compte-rendu auto · signaux
faibles · rien ne se perd.

+

AUTOPILOT

La preuve « temps
libéré »

Du dossier-par-dossier à la
supervision d'un portefeuille.

● ● POURQUOI MAINTENANT

Le métier change : le client attend plus, le temps humain se raréfie.

Le client attend plus

Réactivité, clarté, conseil — pas seulement la liasse de mai.

Le temps humain se raréfie

Pénurie de talents, pression sur les marges, concurrence accrue.

La donnée arrive en temps réel

Facture électronique, e-reporting, connexions banques — tout converge.

« Les cabinets qui sauront transformer ce temps libéré en valeur ajoutée — conseil, accompagnement stratégique, gestion déléguée — sortiront renforcés. »

Arthur Waller · CEO Pennylane — EC Digital Lab, Vision 2030

● ● LA PROMESSE

L'expert-comptable augmenté : l'IA travaille, l'expert décide.

01

Proactivité

Détecter avant que le client ne demande — signaux portefeuille en continu.

02

Réactivité

Répondre vite, sourcé, en RDV — plus de « je vous reviens ».

03

Conseil

Arriver avec une analyse — pas une liasse à déchiffrer.

Passer d'un cabinet qui **subit** à un cabinet qui **détecte et agit en continu**.

● ● 30 SEC · MAINS LEVÉES

Dans votre cabinet, le plus dur aujourd'hui ?

A Détecter les besoins clients
Repérer en amont ce qu'on n'a pas encore exprimé.

B Répondre vite sans perdre la qualité
Donner une réponse fiable, sourcée, en RDV.

C Être proactif sur les relances & risques
Avant que la situation ne dégénère.

D Homogénéiser la qualité du conseil
Que tous les collaborateurs portent le même niveau.

● MOMENT 1 / 3 · DÉTECTER & PRÉPARER

AVANT

Avant le RDV : arriver avec un diagnostic, pas une liasse.

L'IA fait remonter les signaux du portefeuille et prépare la matière. Le cabinet entre en RDV avec une lecture, déjà.

● ● PRODUCTION · CENTRE DE SIGNAUX

Le Centre de signaux.

L'IA scanne le portefeuille en continu. Elle remonte ce qui mérite l'attention du cabinet — **risques** et **opportunités**.

Excès de trésorerie → mission de placement
Créances clients élevées → recouvrement
Risque de cessation de paiement → alerte associé

Centre de Signaux · Portefeuille cabinet			
CLIENT	CATÉGORIE	IMPORTANCE	SIGNAL
Bistro du Marché	● Opportunité	● Moyen	Excédent de trésorerie · 84 k€
Bistro du Marché	● Opportunité	● Élevé	Entreprise sans Compte Pro
TPE Vignes & Co	● Risque	● Élevé	Créances clients élevées · 132 k€
Atelier Dubois	● Risque	● Moyen	DSO en hausse · +18 j sur 3 mois

**Illustrative prototype. Not the actual product UI.*

● ● AVANT · EXEMPLES SECTORIELS

Ce que les signaux déclenchent — concrètement.

CHR

Restauration · NAF 56.10A

Bistro du Marché

- **RISQUE** Marge brute qui dérive — 82 % → 78 % sur 3 mois
- **ALERTE** Ticket moyen en baisse · -13 % vs N-1
- **RISQUE** Tension trésorerie · couverture < 1,5 mois

→ Le cabinet appelle le dirigeant avec un point chiffré, propose un rendez-vous mix-produit + trésorerie courte.

BTP

Construction · NAF 41.20A

BTP Constructions

- **RISQUE** Encours clients · 312 k€ (+38 % en 2 mois)
- **ALERTE** Retards de paiement · DSO 67 j (+22 j)
- **RISQUE** Sous-traitance non assurée · 4 chantiers

→ Le cabinet déclenche une mission recouvrement, sécurise la sous-traitance et propose un suivi mensuel.

● ● AVANT LE RDV · PRÉPARER Live Couche Copilot · Pennylane AI Vision

Un RDV bilan préparé en 5 minutes, pas en 2 heures.

« L'IA produit la matière — le collaborateur arbitre le récit conseil porté au client. »

Synthèse financière · Boulangerie Martin · Exercice 2026

SYNTHÈSE FINANCIÈRE AUTO · 1 CLIC

412 K€

CA 2026
+9%

38 %

Marge brute
+2 pts

14 j

DSO
-3 j

Lecture IA —

Activité en croissance régulière. La marge se redresse grâce à la maîtrise du coût matière. Point d'attention : pic de charges sociales au T4 à anticiper en trésorerie.

- Comparatif N / N-1 et secteur
- Téléchargeable PDF · co-signable client

Rapport commenté · États financiers

RAPPORT COMMENTÉ PAR L'IA

COMPTE DE RÉSULTAT

Croissance de **+9%** portée par la fidélisation client. Charges externes maîtrisées (+2% vs +9% CA).

BILAN

Fonds propres consolidés à **187 K€**. Capacité d'autofinancement en hausse, niveau d'endettement faible.

RECOMMANDATION

Anticiper un placement court terme sur l'excédent de trésorerie (+24 K€ vs N-1).

→ Le collaborateur arrive au RDV avec un récit prêt — pas une liasse à

● VU CHEZ FILODACIA · AVANT LE RDV



Vu chez Filodacia.

Expert-comptable · Commissaire aux comptes — Co-rapporteur Congrès IFEC Reims 2026



● MOMENT 2 / 3 · RÉPONDRE & RASSURER

PENDANT

**Pendant le RDV : répondre
immédiatement, de façon sourcée.**

La confiance se joue quand le client pose une question. Plus de
« je vous reviens » — la réponse est là, auditable.

● ● PENDANT LE RDV · CONVERSER Live ComptAssistant · Pennylane AI Vision

Le client pose la question — l'IA répond, sourcée.

« Plus besoin de dire « je vous reviens »
— la réponse arrive avec la pièce
justificative. »

Pennylane · ComptAssistant · Café des Arts

Combien j'ai dépensé en marketing au T2 ? Et c'est mieux ou moins bien qu'au T1 ?

● COMPTASSISTANT

Au T2 2026 : 8 412 € de dépenses marketing. En baisse de **-18 %** par rapport au T1 (10 264 €). Le poste « régies publicitaires » est le plus contributif.

62 écritures Compte 623 Période 01/04 → 30/06

Et ma trésorerie disponible aujourd'hui ?

Langage naturel

Le client (ou le collaborateur) interroge ses données sans formation, sans tableau croisé.

Réponses sourcées

Chaque chiffre est rattaché aux écritures qui le composent — auditable, opposable en RDV.

Aux couleurs du cabinet

Coming Next · Studio

Demain, ComptAssistant répond avec **la méthode du cabinet** — pas un ton générique.

skill · note-cloture-cabinet-v3

connecteur · GENIA-L doctrine

→ « La provision dépasse votre seuil de matérialité — je planifie la revue avec Jean ? »

Atelier IFEC · Reims · 9 juillet 2026

● ● PENDANT · COMPTASSISTANT

Des questions de dirigeant — et d'exploitation cabinet — réponses instantanées.

Business

ComptAssistant

« Combien j'ai dépensé en marketing au T2 ? Et c'est mieux ou moins bien qu'au T1 ? »

RÉPONSE SOURCÉE

8 412 € au T2 · -18 % vs T1 (10 264 €)

Business

ComptAssistant

« Ma trésorerie disponible aujourd'hui ? »

RÉPONSE SOURCÉE

14 287 € consolidés · couverture 2,1 mois de charges

Opérationnel

ComptAssistant

« Quelles factures fournisseurs sont en

Opérationnel

ComptAssistant

« Où j'en suis sur mes encaissements et

● VU CHEZ FILODACIA · PENDANT LE RDV



Vu chez Filodacia.

Expert-comptable · Commissaire aux comptes — Co-
rapporteur Congrès IFEC Reims 2026



● MOMENT 3 / 3 · CAPITALISER & RELANCER

APRÈS

Après le RDV : rien ne se perd entre deux rendez-vous.

Le cabinet capitalise, suit, relance — sans effort de mémoire.
Les signaux faibles deviennent des relances ciblées.

● ● APRÈS LE RDV · CAPITALISER
 Coming Soon · Copilot
Pennylane AI Vision

Rien ne se perd — entre deux rendez-vous.

« L'IA écoute le RDV, en restitue la matière, et alerte sur les clients qui se refroidissent. »

Year-end review · Café des Arts · 47 min

REC · 00:47:12

Résumé IA · Year-end review · Live

PERFORMANCE 2026

CA **+18 %** vs N-1 · EBITDA 420 K€

Équipe : 32 → 41 collaborateurs (équipe produit)

SUJETS STRATÉGIQUES ÉVOQUÉS

Le dirigeant veut distribuer un dividende avant mars

Levée de fonds Q2 envisagée (~3 M€)

Question éligibilité CIR sur l'équipe produit

NEXT STEPS — ASSIGNÉS AU CABINET

Envoyer la simulation de dividende

vendredi

Boîte mail client · signaux IA

SENTIMENT & RELATION

Café des Arts

Re: Bilan 2026

Positive

Lumière SARL

Re: Où en est-on ?

Cooling

NordTech

Réunion retard

At risk

Demain · L'IA ne se contente plus de produire — elle écoute, archive, alerte. Le lien client devient un objet vivant.

● VU CHEZ FILODACIA · APRÈS LE RDV



Vu chez Filodacia.

Expert-comptable · Commissaire aux comptes — Co-
rapporteur Congrès IFEC Reims 2026



● ● POUR MIEUX ACCOMPAGNER, IL FAUT LIBÉRER DU TEMPS

Autopilot : du dossier-par-dossier à la supervision d'un portefeuille.

« 70 % des écritures traitées sans
toucher au clavier. »
L'IA travaille — le comptable supervise.

24

Dossiers en autopilot

1 842

Écritures générées

96 %

Auto-traitées

3

Actions requises

Coming Next · Autopilot

Revision Autopilot

Entre 2 RDV bilan, l'IA pré-fait la révision : rapprochements bancaires, TVA, immobilisations, diligences. Le comptable arbitre les points d'attention — pas la mécanique.

90 %

auto

38/42

contrôles

18

diligences auto

1

AI draft

● ● BOUCLE

Le temps gagné sur la tenue se réinvestit chez le client.

PRÉPARER

Le RDV bilan en 5 minutes
— pas en 2 heures.

RÉPONDRE

Chaque question trouve
sa réponse, sourcée, en
direct.

RELANCER

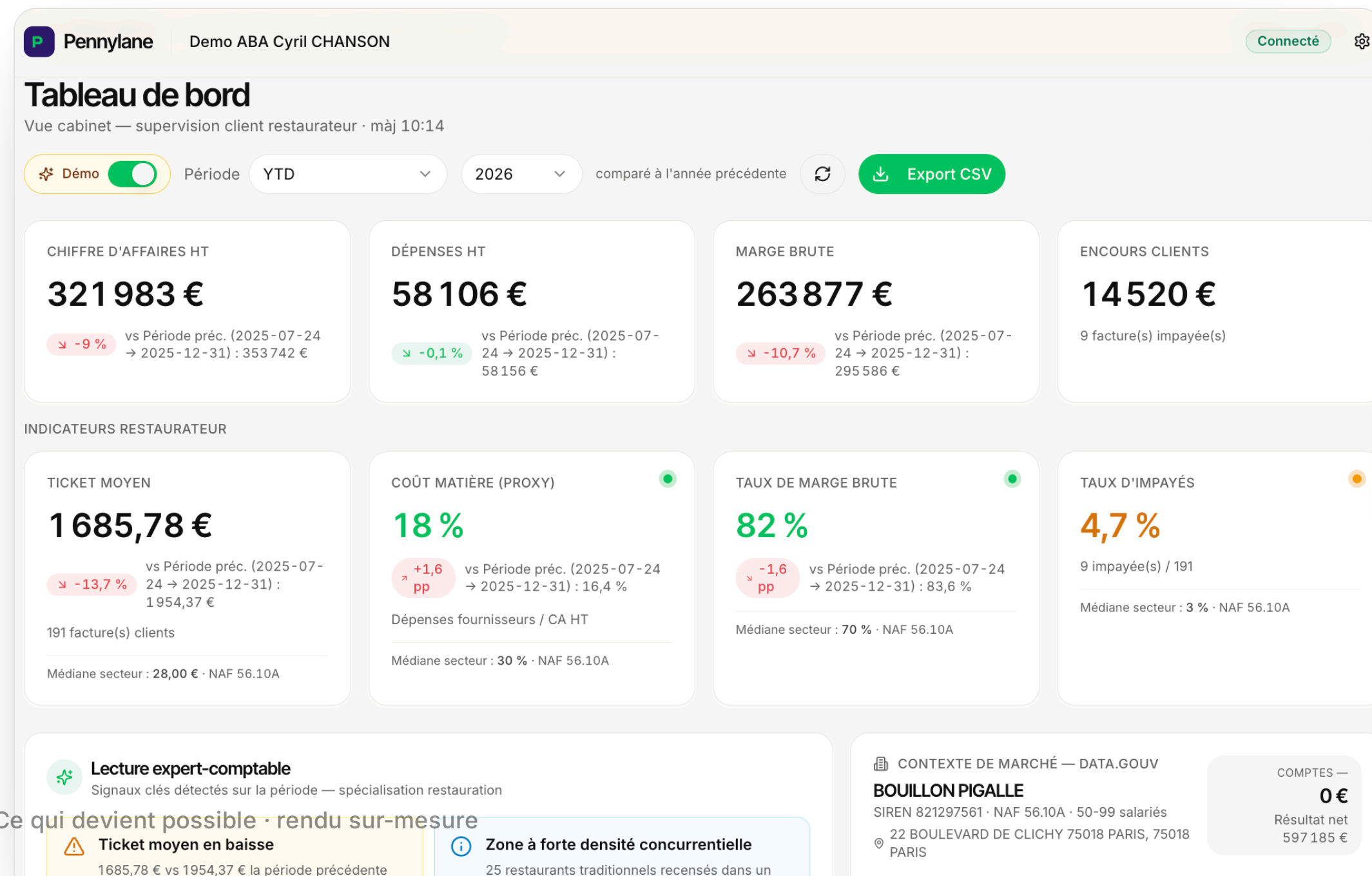
Le compte-rendu part le
soir même — les signaux
faibles déclenchent
l'action.

C'est ça, l'expert-comptable augmenté : **l'IA travaille, l'expert décide — et le client en bénéficie.**

● ● CE QUI DEVIENT POSSIBLE

Un livrable sur-mesure, signé par le cabinet.

« Je ne vous montre pas comment on le fait —
je vous montre **ce que ça donne.** »



Bâti à partir de la donnée Pennylane

API & MCP — la donnée comptable est déjà propre, accessible en temps réel.

Zéro ligne de code écrite à la main

Construction assistée par IA — itérations en minutes,
pas en jours.

Livrable signé par le cabinet

Un espace ultra-personnalisé pour vos clients — votre
marque, vos KPI métier.

Atelier IFEC · Reims · 9 juillet 2026

Ouvrir le rendu live ↗

● ● ET DEMAIN — LE SOCLE

Plateforme Agréée, 400 connexions — la donnée propre dont l'IA a besoin.

Plus l'écosystème est connecté, plus la donnée est centralisée et harmonisée — et plus l'IA peut pousser loin le développement client du cabinet.

PA

Plateforme Agréée DGFIP

Pennylane reçoit, archive et transmet la facture électronique pour vos clients — sans dépendre d'un tiers.

400

Connexions actives

Dont ~200 partenaires SC qui font de Pennylane leur Plateforme Agréée. Banques, caisses, logiciels métier : la donnée converge.

1

Référentiel unique

Une donnée centralisée et harmonisée — le terrain de jeu indispensable pour faire travailler l'IA au service du conseil.

« Plus la donnée est propre, plus l'IA peut servir la relation client. »

● ● COMMENT DÉMARRER DANS VOTRE CABINET

Sans se tromper — en 4 étapes.

01

Choisir 1 cas

Avant · Pendant · ou Après. Un seul moment de la relation client.

02

Piloter sur 5 clients

CHR, BTP ou autre verticale — un petit échantillon représentatif.

03

Mesurer

Temps gagné côté cabinet + satisfaction côté client. 2 indicateurs simples.

04

Généraliser

Nommer un référent IA · diffuser la méthode à toute l'équipe.

La règle d'or : **commencer petit, mesurer, généraliser.**

● MERCI · Q&A

Ouvrez le champ des possibles.

Testez. Et **venez nous voir après l'atelier** — on identifie ensemble votre cas d'usage.

● ANIMATION



Cyril Chanson

Manager Partenariats · Profession comptable
Pennylane



● TÉMOIN TERRAIN



Juan Quevauvillers

Expert-comptable & CAC · Co-rapporteur IFEC 2026
Filodacia Audit & Conseils

