

IA

Menace ou levier pour la chaîne de valeur du cabinet ?

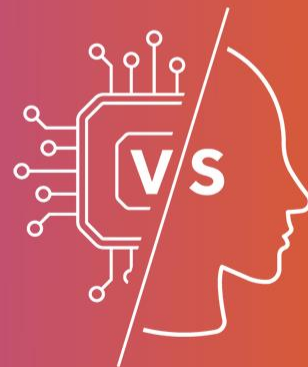


Dominique Périer
Expert-Comptable
Associé
Afigec



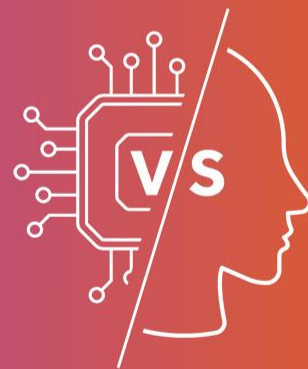
Francois Millo
Directeur Stratégie
Marché des Experts
Comptables
Cegid

CONGRÈS
IFEC
REIMS
○○○ 2026 ○○○



Concept de chaîne de valeur à l'épreuve de l'automatisation

CONGRÈS
IFEC
REIMS
○○○ 2026 ○○○

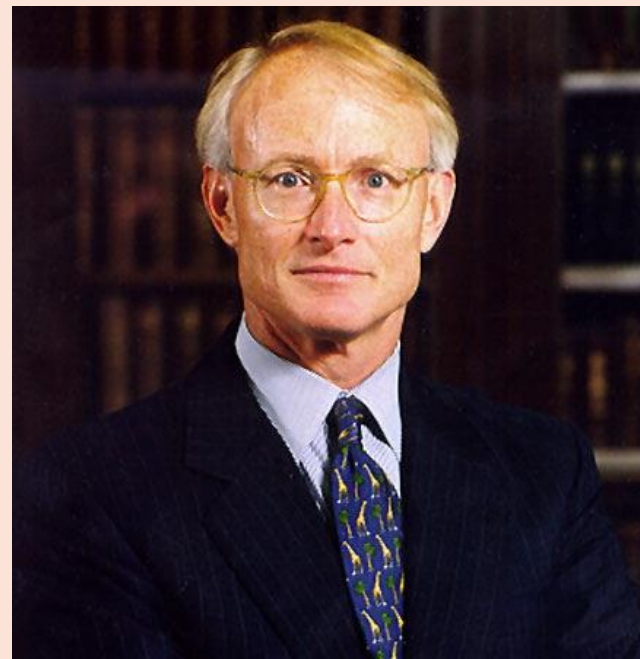




Une entreprise crée de la valeur
à travers une succession
d'activités.

Michael Porter

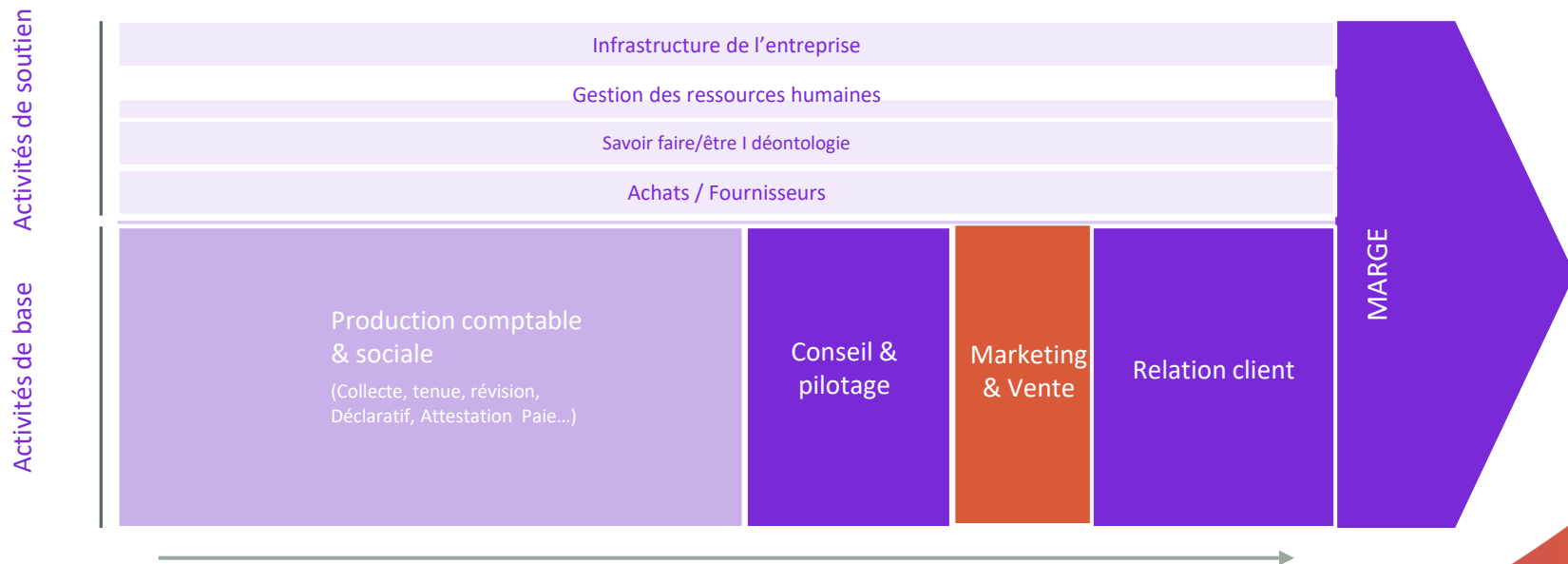
Économiste · Harvard Business School



Chaîne de valeur type



La chaîne de valeur actuelle du cabinet



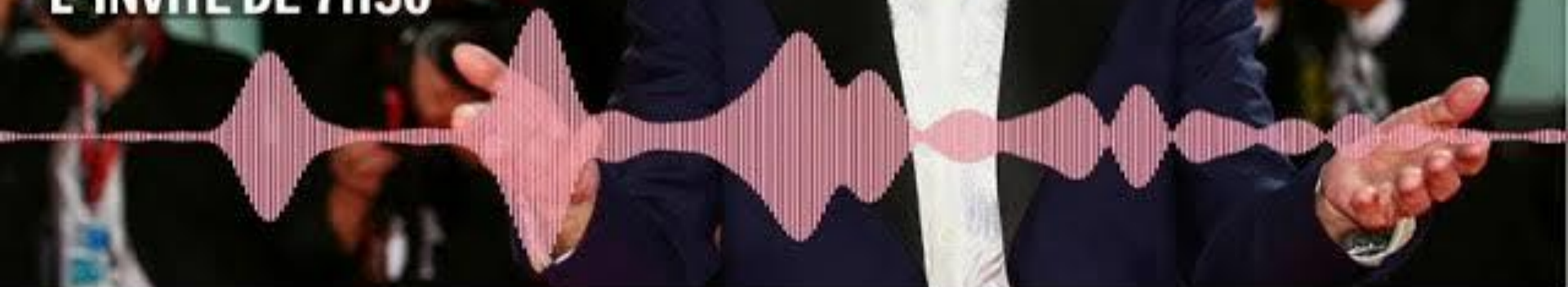
amazon



The image features the word "NETFLIX" in large, bold, red capital letters. The letters are superimposed over a collage of various movie posters. Visible titles include "ARCADE FIRE", "SHREK", "THE MONUMENTS MEN", and "THE MONUMENTS MEN". The background is a dark, textured collage of these and other movie posters, with the red text standing out prominently.

MICK JAGGER

L'INVITÉ DE 7H50



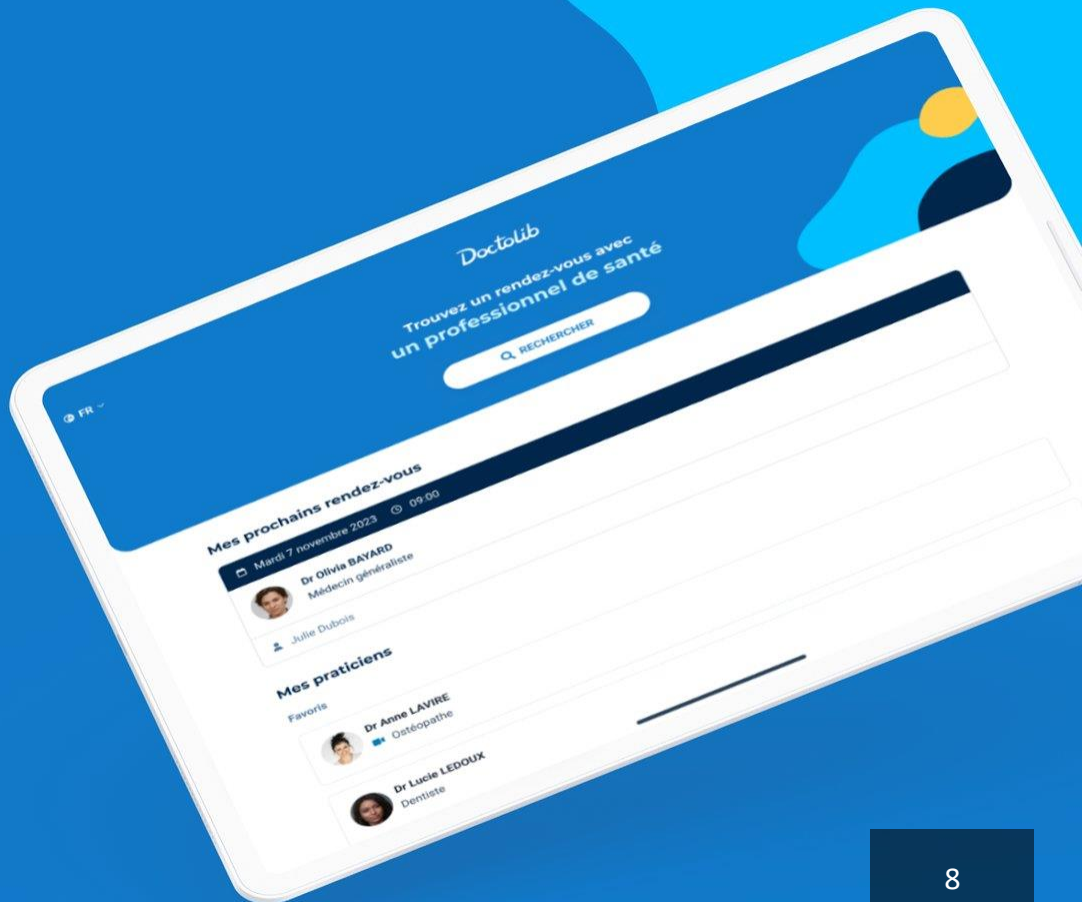
Doctolib

38 millions
de Français font
confiance à Doctolib

4,7



Play Store



DANS TOUS LES CAS DE FIGURE

Le client participe à l'automatisation

... et accélère ainsi le glissement de la valeur



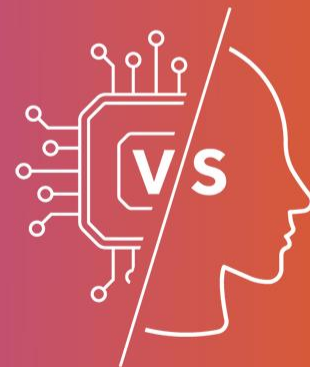
Comme Amazon, Netflix ou Doctolib : c'est l'usage du client qui automatise — et déplace la valeur.



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
2026

Accélération de l'automatisation dans la profession

CONGRÈS
IFEC
REIMS
○○○ 2026 ○○○







UN SYSTÈME D'INFORMATION À LA PORTÉE DE TOUS

Le temps réel des grands groupes... à coût nul

La facturation électronique standardise la collecte de la donnée



LES GRANDES ENTREPRISES

ERP & SAP pour traiter la donnée
en temps quasi réel

Millions €

d'investissement — réservé aux plus grands



AVEC LA E-FACTURE

La plateforme agréée : collecte
& facturation standardisée

0 €

Shine easy

pour les experts-comptables

Le même niveau d'information que les grands groupes — accessible au plus petit cabinet.

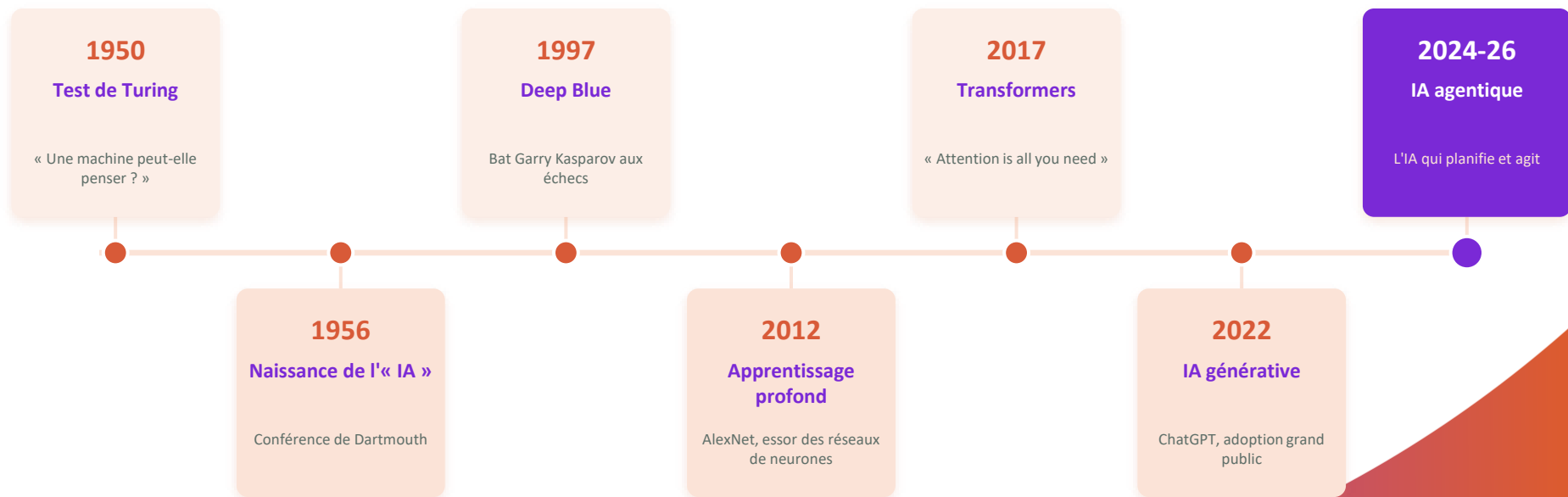


CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
000 2026 000



Agentic AI

De Turing à l'IA agentique : 75 ans d'évolution



75 ans de recherche : de la machine pensante de Turing aux agents autonomes capables d'exécuter des tâches de bout en bout.



IA générative vs IA agentique

	IA GÉNÉRATIVE	IA AGENTIQUE
Finalité	Produire du contenu	Atteindre un objectif
Fonctionnement	Répond à une requête, en une fois	Planifie, agit, vérifie et itère en boucle
Autonomie	Pilotée par l'humain à chaque étape	Autonome — supervision sur les cas clés
Capacités	Texte, image, code, synthèse	Utilise des outils, exécute, se corrige
Au cabinet	Rédige un mail, résume un dossier, suggère une écriture	Collecte, impute, rapproche et clôture

La bascule : de la **génération de contenu** à l'**exécution autonome de tâches** — 80% automatisé, 20% de contrôle humain.



Accélération de l'automatisation de l'activité historique

Taux d'automatisation global visé

80% automatisé – 20% de contrôle humain (révision & validation)

80%

0%

50%

100%

Phase 1 - Hier

SAISIE MANUELLE

20%

- Saisie manuelle des factures
- Rapprochements bancaires humains
- Risques d'erreurs élevés
- Délais de clôture longs

Phase 2 – Aujourd'hui

RPA + IA + E-FACTURE

65%

- OCR & lecture automatique des factures
- Facturation électronique
- Règles d'imputation automatisées
- Alertes intelligentes des anomalies

Phase 3 – Demain

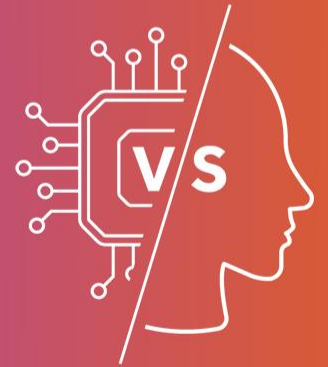
IA AGENTIQUE

80%

- Agents autonomes sur 80% des tâches
- Décisions comptables sans intervention humaines
- 20% dédié au contrôle, révision & validation
- Objectif clôture à J+5 atteint

Vers une nouvelle
proposition de
valeur ?

CONGRÈS
IFEC
REIMS
○○○ 2026 ○○○



Le glissement de la valeur vers la décentralisation du code

SOCLE COMMUN

LE MOTEUR FISCAL & COMPTABLE

Calcul, liasse, TVA, paie : un cœur de traitement robuste, standardisé et pris en charge par l'IA agentique.



LA VALEUR MIGRE VERS ▲

PERSONNALISATION PAR CABINET

Chaque cabinet code et ajuste ses propres workflows autour du moteur commun.

PROCESSUS SUR-MESURE

Automatisations et interfaces calées sur l'organisation et les clients du cabinet.

MAÎTRISE DES DONNÉES

Le cabinet garde la main sur ses règles de gestion et ses données.

ITÉRATION CONTINUE

L'IA agentique code, teste et déploie en continu, sans dépendre de l'éditeur.

Le moteur reste **commun** — le code qui l'entoure devient **personnalisable** par chaque cabinet.

L'aide au pilotage / contrôle de gestion : la valeur cible



RFE + IA : un **système d'information intégré** équivalent à celui des grandes entreprises — à l'échelle des plus petites, **standardisé et donc à coût abordable**.

LES MÉTIERS DE LA DIRECTION FINANCIÈRE — SUPPORTÉS PAR UN SYSTÈME D'INFORMATION INTÉGRÉ



Comptabilité générale

- Tenue des livres
- Clôtures & révision
- Liasse fiscale



Contrôle de gestion

FORTE VALEUR

- Budgets & prévisions
- Tableaux de bord & KPIs
- Analyse de rentabilité



Trésorerie & cash

FORTE VALEUR

- Prévisions de cash-flow
- Relations bancaires
- Gestion des risques



Consolidation & reporting

- Comptes groupe
- Reporting IFRS
- Communication financière



Finance opérationnelle

- Fournisseurs (P2P)
- Recouvrement (O2C)
- Notes de frais & paie



Une nouvelle posture métier



Hier

TENUE COMPTABLE

- Saisie des pièces comptables
- Lettrage manuel
- Rapprochements bancaires
- Classement & archivage



Automatisation
RPA + OCR



Transition

CONTRÔLE & RÉVISION

- Supervision des flux automatisés
- Validation des anomalies IA
- Révision des comptes
- Clôtures accélérées



IA Agentique
E-Facture



Demain

CONSEIL & ANALYSE

- Analyse de performance
- Tableaux de bord clients
- Prévisions & budgets
- Détection d'opportunités



Expertise
sectorielle



Après demain

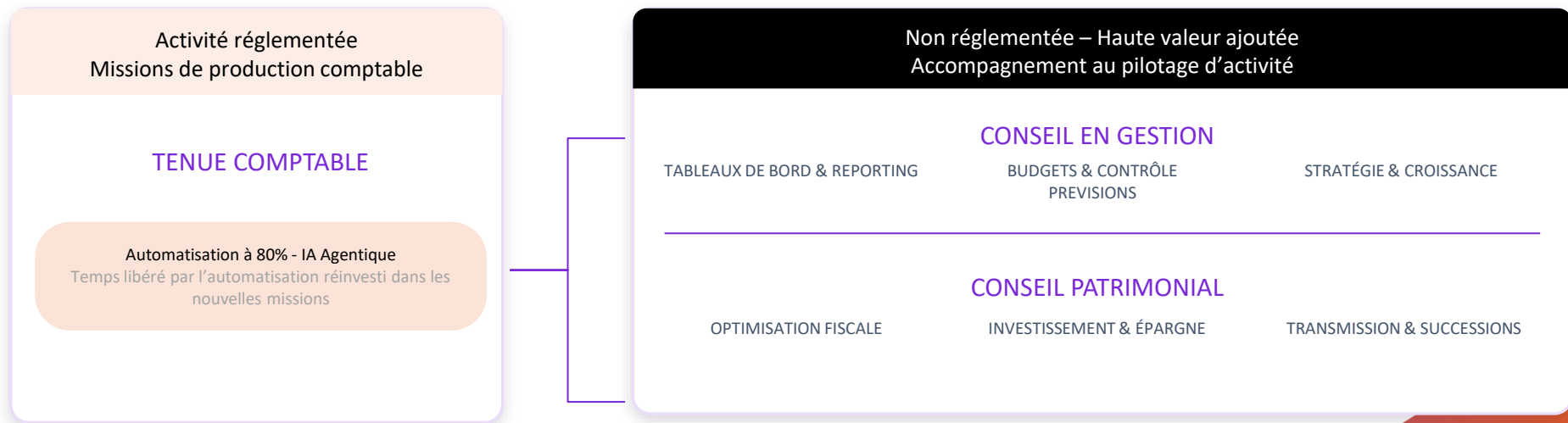
BUSINESS PARTNER

- Connaissance du business client
- Accompagnement stratégique
- Co-construction de la croissance



Le glissement de la valeur perçue

Le risque : se faire désintermédier sur le terrain non réglementé



Le glissement de la valeur perçue

Capitalisez sur vos forces ! Anticipez vos améliorations !

LES FORCES DU CABINET



Connaissance du client de bout en bout

Données commerciales, financières et patrimoine du dirigeant — pour l'accompagner de la facturation à l'optimisation de la marge, jusqu'à la gestion de patrimoine.



Une déontologie unique et distinctive

Compétence, conformité et surtout secret professionnel — crucial dès qu'on manipule des données relevant du secret des affaires ou de la vie privée.

LES FAIBLESSES



Le business client encore trop peu appréhendé par les collaborateurs

Aujourd'hui **10–20 %** des collaborateurs connaissent le business de leurs clients et sont capables d'échanger avec eux.

Pour atteindre **50 %**, une stratégie RH s'impose.



Une valeur à marketer et à vendre

La nouvelle valeur doit être marketée et vendue : les cabinets ont besoin d'être accompagnés.



Rivalis — Analyse concurrentielle

800

Conseillers en France

32

Ans d'expérience TPE

226 950

Entreprises clientes

550€

HT/mois + 10% résultats

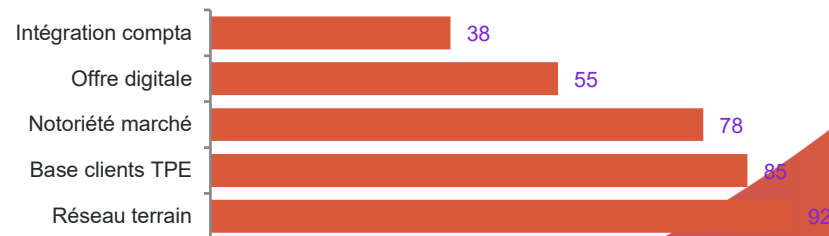
+46%

Solde bancaire moyen

POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE

- Cible : dirigeants de TPE, tous secteurs
- Offre : pilotage, tableaux de bord, suivi mensuel
- Canal : réseau de conseillers franchisés de proximité
- Différenciant : présence physique + outil RivaTrésor
- Modèle : abonnement + intéressement (+10% résultats)

INTENSITÉ DE LA MENACE CONCURRENTIELLE



Vigilance : chevauchement sur le conseil aux TPE — se différencier par l'expertise comptable intégrée & le digital.

Réglementation & déontologie

DÉONTOLOGIE

Intégrité

Indépendance

Confraternité

PROTECTION & RESPONSABILITÉ

Secret professionnel

Confidentialité

Responsabilité civile

Assurance RC Pro

QUALITÉ & ORDRE

Formation continue

Contrôle de qualité

Inscription à l'Ordre

Respect des normes

Protection du titre



Marketing & vente — Des leviers incontournables

MARKETING — PRODUIT & OPÉRATIONNEL

- Définir l'offre de valeur : packages lisibles, centrés bénéfices client
- Juste tarification : passer au forfait valeur, sortir de la sous-tarification
- Communication claire : offre visible, lettre de mission pédagogique
- Segmentation client : cibler les prospects à fort potentiel

RÉSULTAT : une offre lisible, valorisée à sa juste valeur.

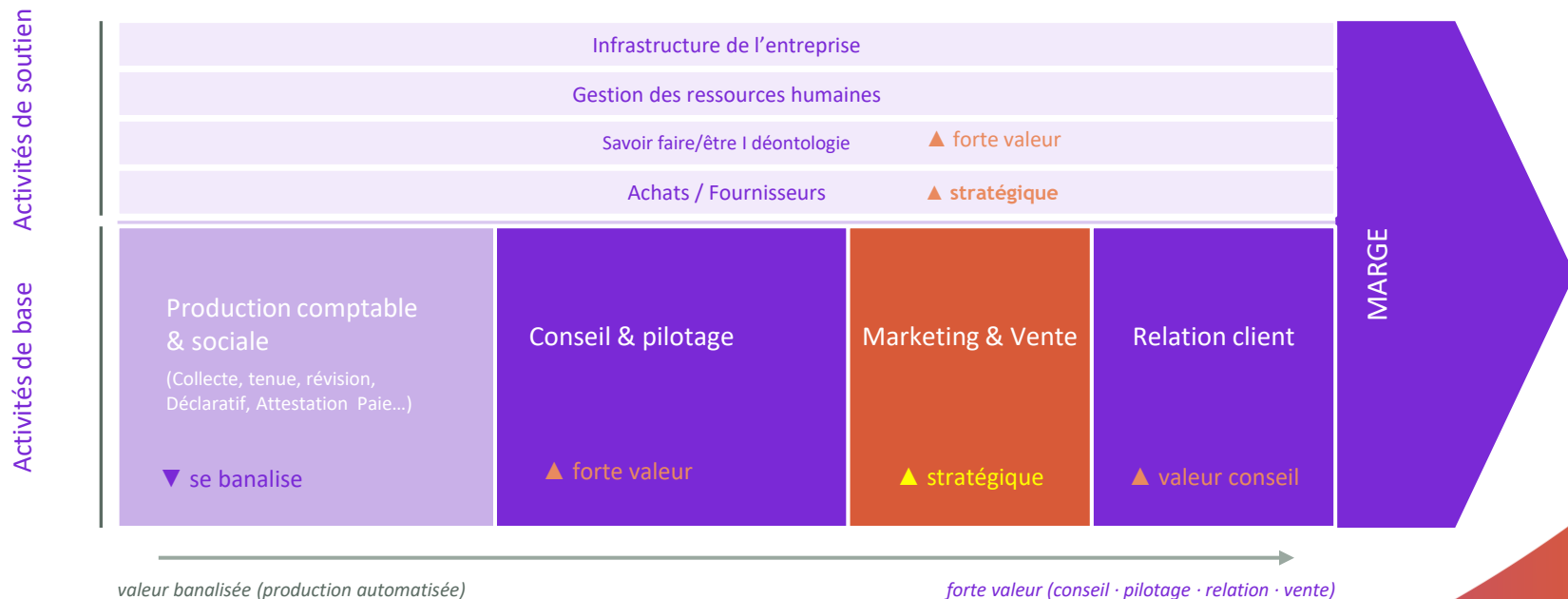
LA VENTE — CONVAINCRE & CONCLURE

- Augmenter la valeur : démontrer le ROI, parler investissement
- Conclure la mission : closing, traiter les objections prix
- Upsell & cross-sell : saisir le bon moment, mission complémentaire
- Mission récurrente : abonnement, prévisibilité du CA cabinet

RÉSULTAT : des missions conclues, fidèles et récurrentes.



La chaîne de valeur du cabinet se recompose



La valeur migre des activités de **production (automatisées)** vers le **conseil**, le **pilotage**, la **relation client** et le **marketing & la vente**.



L'analyse de trésorerie dans Shine

Analyse de trésorerie

11 Nov 2025, 2:23 PM

Banque Populaire - FR 14 200..

Current Balance

28,802 EUR

Solde projeté dans 8 semaines ⓘ

35,755 EUR ↑ 11%

Piste de trésorerie ⓘ

8 mois

< >

11.03.2026 - 18.05.2026



Trésorerie

67,274 EUR

51,722 EUR

Résultat net

-21,770 EUR

Solde de clôture

26,970 EUR

Transactions (4)



MERCI

Votre avis compte et nous aide à
améliorer nos interventions.

CONGRÈS
IFEC
REIMS
○○○ 2026 ○○○

