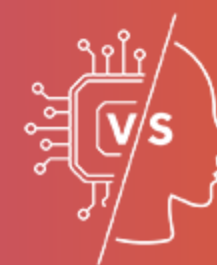


De l'expertise au conseil : L'impact stratégique de l'IA dans les cabinets



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

I. L'IA ne remplace pas l'expert-comptable.

Elle révèle son potentiel.



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

L'IA EST PARTOUT, MAIS ...

87%

Des dirigeants vont augmenter
leurs investissements dans l'IA

71%

Des EC ont déjà testé un outil

11%

Des EC ont fortement intégré l'IA dans leurs
process

Ce n'est pas l'IA qui change votre métier.
C'est votre capacité à valoriser une *donnée fiable, structure et exploitable.*



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

TROIS TRANSFORMATIONS

01

Les tâches

La production devient une commodité.

02

Les traitements

Du constat a posteriori au pilotage en temps réel.

03

La donnée

Le véritable actif stratégique du cabinet.

LES TACHES

COLLECTER / SAISIR / RAPPROCHER / CLASSER

Plus on est pris dans la production, moins on crée de valeur

70%

des factures remontées
automatiquement

84%

des rapprochements suggérés par l'IA

+18%

de temps gagné sur la production

La production comptable devient une commodité



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

LES TRAITEMENTS

Le sujet n'est pas le temps gagné, mais ce que l'on en fait : on ne subit plus l'information, on la déclenche

HIER

Produire l'information a posteriori.

AUJOURD'HUI

Piloter en temps réel.

Détection d'anomalies ·

Opportunités ·

Alertes trésorerie & rentabilité



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

LA DONNÉE

La donnée deviant l'actif stratégique

Propre

Fiable

Accessible

Exploitable

Pas seulement les chiffres : l'historique client, les échanges, les projets, les moments de vie.



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

UN ACCELERATEUR

SEPTEMBRE

2026

La facturation électronique.

Standardise la donnée · automatise les flux · information en temps réel

L'impact principal n'est pas le coût. C'est la qualité et l'exploitation de la donnée.

UNE BASCULE STRATEGIQUE

HIER

Producteur de comptes.

DEMAIN

Architecte de la décision.

L'IA traite la donnée. L'expert-comptable traite les décisions.



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

DE L'EXPERIMENTATION A LA VALEUR

L'IA seule ne crée pas de valeur.

La valeur ne vient pas de l'outil — elle vient de ce que l'on en fait.

01

L'intégration

dans les processus du cabinet

02

La qualité

de la donnée mobilisée

03

L'usage

concret, au quotidien



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

CE QUI EMERGE

De la donnée **en tiroirs** à la donnée *en réservoir*.

« Votre marge est de 23 % » — *c'est un constat.*

« Votre secteur est à 32 %, et voici pourquoi » — *c'est du conseil. Et c'est facturable.*

Pas d'IA sans data. Pas de data sans structuration. Pas de structuration sans transformation des process.

VALORISER A DIFFERENTES ECHELLES

01 Automatisation

L'IA fait à votre place. **Gain de productivité immédiat.**

02 Accompagnement

L'IA assiste, propose, alerte. **Gain de qualité.**

03 Co-construction

Le cabinet adapte l'outil à ses cas d'usage. **Création de chiffre d'affaires.**



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

D'expert-comptable à *expert-conseil*.

Voir l'IA comme un outil pour produire, c'est aller plus vite.

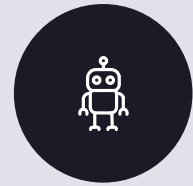
La voir comme un levier pour conseiller, c'est gagner le marché.



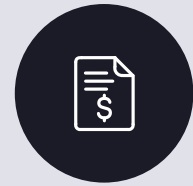
CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

II. L'IA pour structurer une offre de conseil

Les 5 forces qui transforment la profession



IA



Facturation électronique



Difficultés de recrutement



Pression sur les honoraires



Attentes nouvelles des dirigeants

Le statu quo n'est plus une option



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

D'expert-comptable à *expert-conseil*.

Hier

- Production comptable
- Déclarations
- Contrôle
- Saisie
- Réactivité

Demain

- Conseil stratégique
- Analyse
- Anticipation
- Pilotage
- Proactivité

L'IA automatise la production. L'humain crée la valeur.

Les métiers évoluent... avant les intitulés de poste

1

Chef de mission augmenté

2

Responsable IA / Data Steward

3

Responsable Qualité

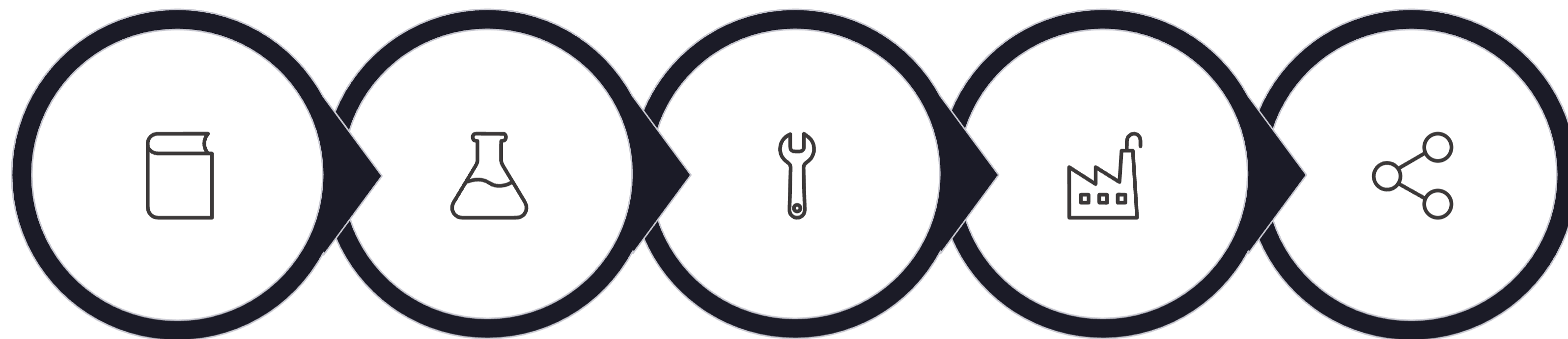
4

Business Partner

Chaque niveau de progression intègre de nouvelles compétences :

IA, Conseil, Communication, Commercial, Data

Former tous les collaborateurs



Connaitre

Tester

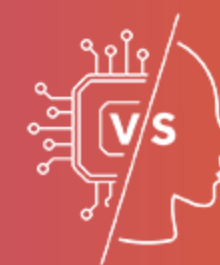
Utiliser

Industrialiser

Partager

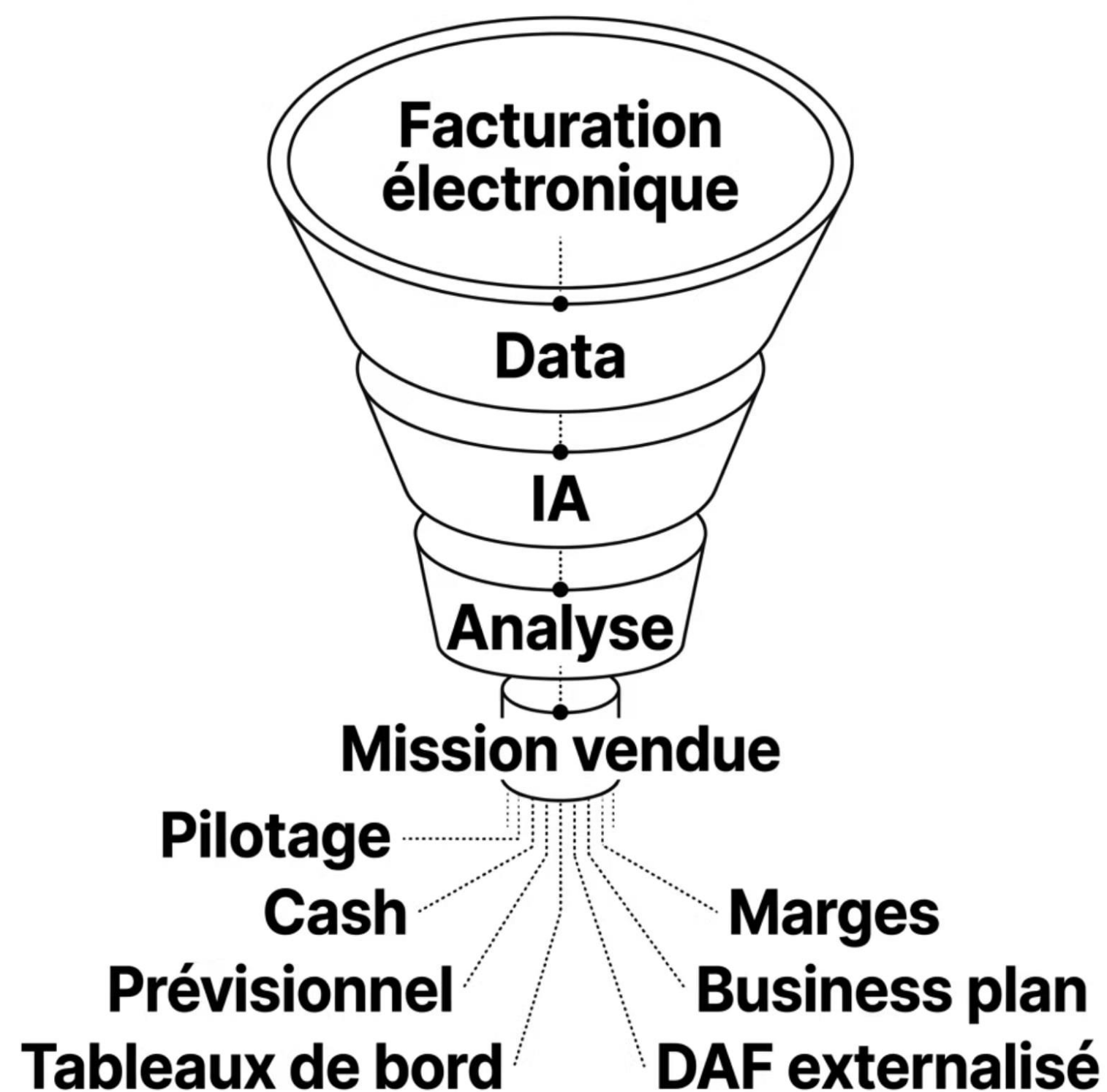
La formation sur les logiciels doit suivre un parcours structuré pour ancrer durablement les nouvelles pratiques dans chaque équipe du cabinet.

"La technologie évolue chaque mois.
Nos compétences doivent évoluer au même rythme."



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

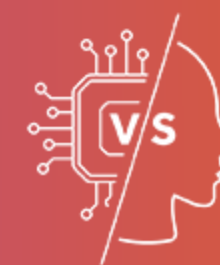
Structurer des offres à valeur ajoutée

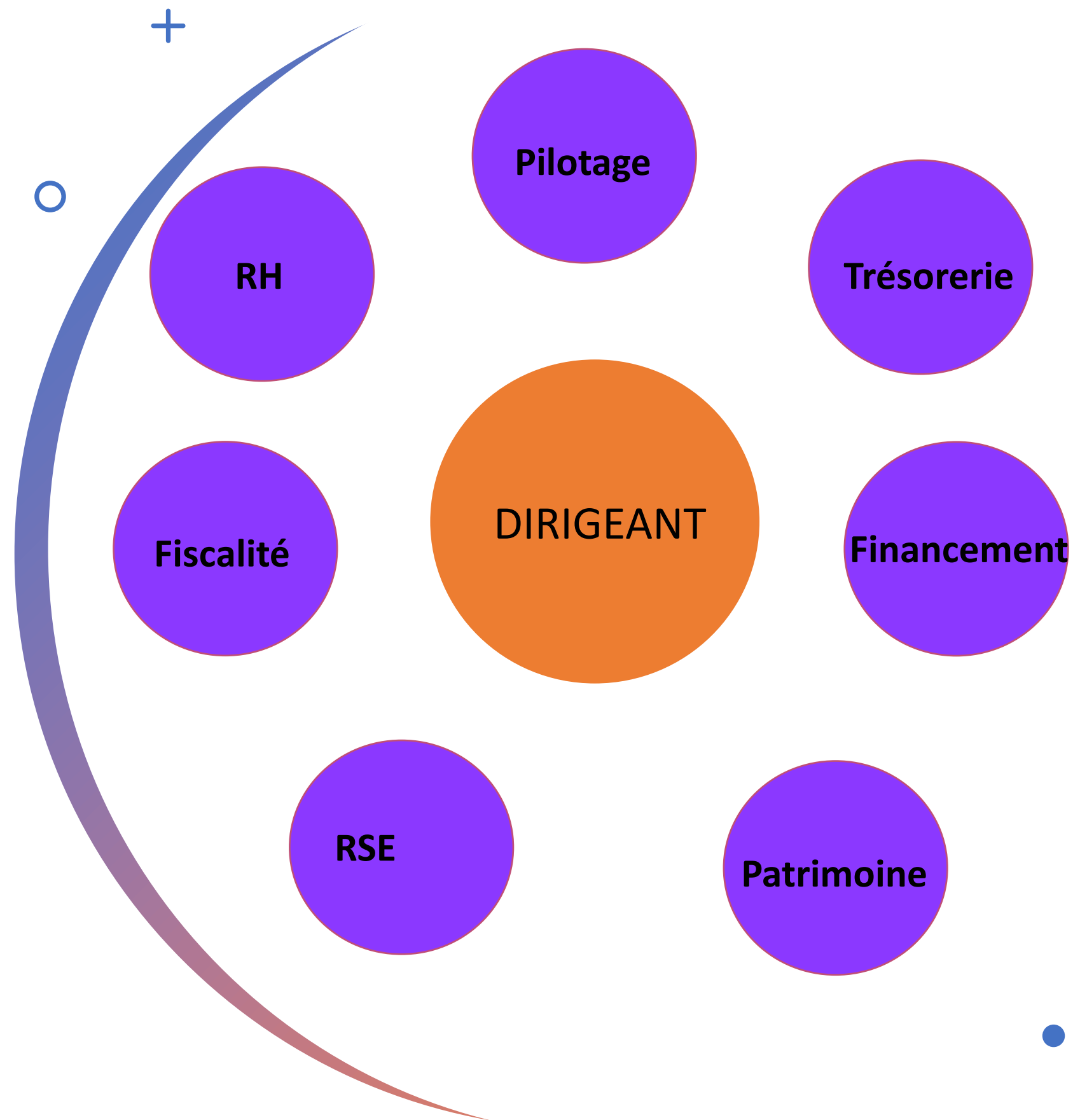


De la donnée à la mission

Chaque étape du processus transforme un flux d'information en une mission concrète à forte valeur ajoutée pour le client.

- Pilotage & Cash
- Prévisionnel & Tableaux de bord
- Marges & Business plan
- DAF externalisé





Une approche transversale : **copilote** du chef d'entreprise

- L'expert-comptable devient le **copilote du dirigeant**, l'accompagnant sur l'ensemble des dimensions stratégiques et opérationnelles de son activité
- L'IA ouvre le champs des possibles

Les bénéfices pour le cabinet



Collaborateurs

Un travail plus intéressant,
plus valorisant et plus
stratégique au quotidien



Cabinet

Une rentabilité accrue grâce à
l'automatisation et aux nouvelles
missions à forte valeur



Clients

Un accompagnement renforcé, plus proactif et plus complet
sur l'ensemble de leur activité.

Tout le monde est gagnant



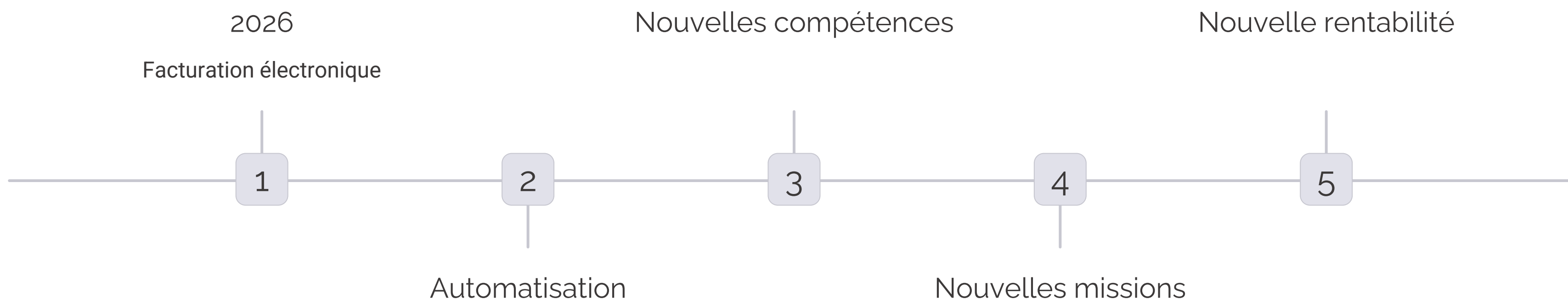
CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

Ce qui fera la différence

L'IA ne remplacera pas les experts-comptables.

Elle remplacera les cabinets qui n'auront pas su évoluer.

Feuille de route



Les 3 messages à retenir



Notre avenir ne dépend pas de l'intelligence artificielle.
Il dépend de notre intelligence collective à transformer notre métier.

III. Application au cas de la gestion de patrimoine

PRE REQUIS – MARCHÉ DE LA GP ET ADAPTATION DU MODE D'EXERCICE

Modèle économique

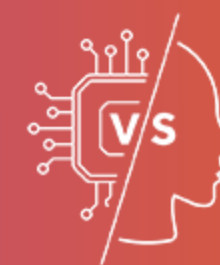
90 % VS 10 %

Taille du marché de la GP

6 000 Mrds vs des milliers d'acteurs

Mise en pratique

Externalisation VS Internalisation



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

IDENTIFIER LES MISSIONS

ENJEU N°1

Identification des
besoins clients

Utilisation de la data

Planification en amont

Industrialisation de la mission



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

VENDRE LES MISSIONS

ENJEU N°2

De l'identification
au 1er rdv client

XXX

Implication des collaborateurs

Recrutement

Formation

Commerce

Marketing

APPREHENDER LE SUIVI

ENJEU N°3

Du 1er rdv au pilotage
long terme

Utilisation des outils IA

Structuration et aggrégation des données

Analyses concrètes



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

CONCLUSION

Du “client comptable au *client global*”

Savoir conseiller, c'est gagner le marché.