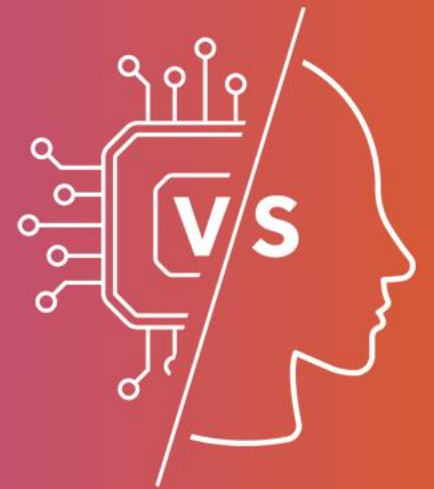


Une IA RSE dans le cabinet comptable

Du temps gagné aux nouvelles
missions conquises

CONGRÈS
IFEC
REIMS
○○○ 2026 ○○○





RSE : une accélération côté entreprises, une profession en ordre de marche

Marché de la RSE

CSRD

VSME

RSE volontaire

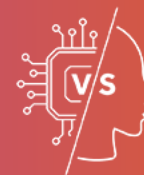
La RSE devient un **sujet business** pour les entreprises... et une **opportunité de missions structurantes** pour les cabinets.

Profession comptable

Instances : Commission de durabilité du CNO, thèmes récurrents...

Cabinets : spécialisation, offres dédiées, opportunités business

Partenaires : banques, labels, Impact France





La RSE est déjà dans vos échanges

De nombreux sujets évoqués au quotidien par vos clients relèvent déjà de la RSE sans jamais être identifiés comme tels.

Relations fournisseurs

Attractivité RH

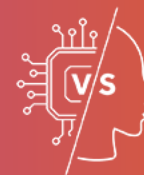
Fidélisation des équipes

Conformité réglementaire

Appels d'offres

Attentes des donneurs d'ordre

Autant de signaux faibles qui peuvent devenir de véritables missions à forte valeur ajoutée.





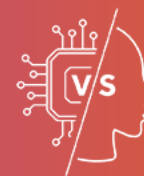
Des signaux faibles aux missions

Ce que dit votre client

- « Mes fournisseurs me demandent des garanties »
- « Je n'arrive plus à recruter ni à fidéliser »
- « J'ai perdu un appel d'offres faute de preuves »
- « Mes coûts d'énergie explosent »
- « Mon donneur d'ordre réclame mes indicateurs ESG »
- « Je ne sais pas où me situer face à la CSRD »

Ce que vous ne dites pas assez

- « Vous répondez à des appels d'offres publics ? »
- « Comment s'est passé la reprise de l'entreprise ? »
- « Comment comptez-vous financer cet investissement ? »
- « Depuis combien de temps ce poste de X est ouvert ? »
- « Vous anticipez votre départ à la retraite et la transmission de l'entreprise ? »





Un tournant pour les cabinets

Le CEG, think tank de RCA a identifié 7 nouvelles missions à développer dont la RSE.

44 %

Des cabinets veulent
développer une offre RSE

3 raisons principales

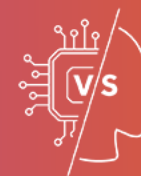
RH : image, attractivité

Business : appels d'offres, donneurs d'ordres

Réglementaire

7

nouvelles
missions



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
000 2026 000



Le paradoxe

On sait que ces missions existent. Pourtant, la plupart des cabinets ne les proposent pas.



Pas les compétences

La RSE, la taxonomie, les reportings ESG : c'est loin du cycle classique de l'expertise comptable.



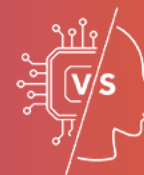
Pas le temps

Se former, monter en compétence, trouver la méthode et les équipes sont déjà saturées.



Pas l'expert sous la main

On ne peut pas embaucher un RSE manager pour chaque cabinet de 5 collaborateurs.





Ce qui change avec ensō rse

La mission RSE

Parmi les 7, la plus éloignée du cadre classique

- Pluridisciplinaire par nature
- Règlementaire ET stratégique
- Requier une méthode structurée
- Chronophage sans outil adapte

L'IA intégrée guide le collaborateur pas a pas, même sans expertise préalable.

Structuration automatique

Le bilan carbone se construit avec des questions guidées, pas a partir d'une page blanche.

Méthodologie embarquée

La réglementation et les bonnes pratiques sont intégrées a l'outil.

Aucune expertise préalable requise

Un collaborateur junior peut conduire la mission des le premier jour.





ensō rse : l'IA intégrée à la mission

Pas un assistant générique. Une IA formée sur la réglementation RSE et la méthode cabinet.

01 Le collaborateur monte en compétences

Le collaborateur peut poser des questions précises sur le dossier ouvert et sur les indicateurs présentés

02 L'IA cadre la mission

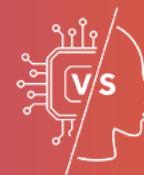
Périmètre, indicateurs clés, obligations réglementaires : tout est identifié automatiquement.

03 Le collaborateur est guidé

Chaque étape est expliquée et contextualisée. Zéro page blanche, zéro improvisation.

04 Le rendez-vous est préparé

Mise en forme automatisée, analysés et recommandations possibles, accompagnement pas à pas dans la préparation du rendez-vous



01

DEMO LIVE

Cas concret : le bilan carbone

Un collaborateur peut structurer un bilan carbone avec ensō rse sans être expert RSE.

- Collecte de données guidée étape par étape
- Calcul des émissions automatisé
- Rapport prêt à remettre au client

02

DEMO LIVE

Cas concret : GaIA dans ensō Impact

GaIA est l'IA intégrée à ensō Impact. Elle accompagne les collaborateurs à chaque étape d'une mission RSE jusqu'au rendez-vous client

- Explications sur les indicateurs
- Gestion de la plateforme
- Préparation du rendez-vous de restitution



Deux types de gains

L'IA ne fait pas que rendre les missions plus rapides. Elle permet d'en proposer de nouvelles.

Temps gagné

L'efficacité opérationnelle

- Collecte de données 3x plus rapide
- Calculs et agrégations automatisés
- Rapport mis en forme sans manipulation
- Temps libéré pour l'analyse et le conseil

Périmètre élargi

Les nouvelles missions conquises

- Proposer la mission RSE dès aujourd'hui
- Sans embauche de spécialiste dédié
- Sans formation longue de l'équipe
- Fidéliser sur des sujets à forte valeur

