

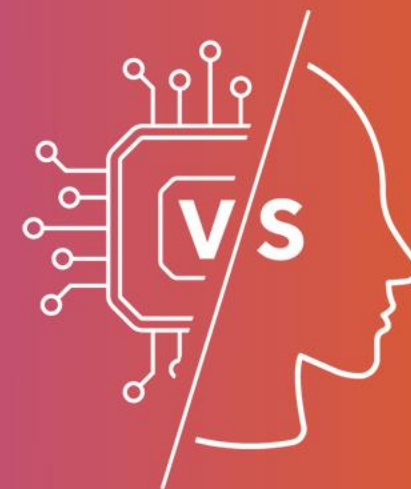
ATELIER

L'IA demain : rupture ou continuité ?

Ce que l'intelligence artificielle change et ne change pas au
métier de d'expert-comptable

Congrès IFEC 2026 • Lan WANG

CONGRÈS
IFEC
REIMS
○○○ 2026 ○○○



Trois questions à main levée

- 1 Qui a encore des clients qui envoient leurs factures par courrier ?
- 2 Qui a déjà testé un outil d'IA générative sur un dossier réel ?
- 3 Qui l'utilise aujourd'hui en production, chaque semaine ?

« Et dans 18 mois, ces trois réponses auront-elles changé ? »

La facturation électronique n'est pas une menace : c'est un révélateur.

La vraie question n'est pas « est-ce que ça va changer ? » mais « à quelle vitesse, et dans quel sens ? »



Ce qui disparaît : des tâches, pas des compétences

Saisie manuelle

Les écritures comptables saisies ligne à ligne

Contrôles de 1er niveau

Doublons, TVA, imputations simples : cohérence automatisée

Production répétitive

Lettrage, rapprochements bancaires, relances automatiques

Collecte de données

Récupération et mise en forme des pièces clients

Ce ne sont pas des compétences qui disparaissent — ce sont des tâches. La nuance est essentielle.



Ce qui évolue : trois déplacements

Aujourd'hui

La tenue (58% valeur)

La valeur se mesure au volume traité ; l'erreur se découvre tard, souvent au bilan.

Le conseil

Rare sauf appel client et RDV bilan

La relation client

RDV annuel pour le bilan

Demain

Supervision et contrôle qualité

Le collaborateur ne saisit plus : il valide, arbitre, détecte les anomalies que l'IA n'a pas su gérer.

Plus fréquent, appuyé sur la donnée

Données disponibles en temps réel : le conseil sort du rendez-vous annuel et renforce la relation client.

Plus stratégique

Moins de temps de production = plus de disponibilité pour l'écoute, le diagnostic, l'anticipation.

Le conseil devient plus fréquent et appuyé sur la donnée

- En temps réel
- Hors du rendez-vous annuel
- Relation renforcée avec le dirigeant



Exemple concret : l'entretien client « facturation électronique »

- 1 Diagnostic du système d'information
- 2 Choix de la solution : la plateforme agréée (PA)
- 3 Accompagnement au changement
- 4 Formation des équipes

**Un seul entretien,
quatre missions de conseil.**

Le même rendez-vous, hier centré sur la tenue, devient un rendez-vous de transformation.

Ce n'est plus de la comptabilité. C'est du conseil en transformation.



Ce qui émerge : de nouveaux rôles, de nouvelles missions

Pilotage en temps réel

Tableaux de bord comptables et financiers connectés en direct à la donnée client.

Missions data

Analyse de flux, détection d'anomalies, benchmarks sectoriels.

Accompagnement décisionnel

L'expert-comptable comme copilote du dirigeant — pas comme greffier.

Des missions qui n'existaient pas dans la lettre de mission d'il y a cinq ans.



Trois outils, trois usages concrets

Claude + données client

Ex. Pennylane & MCP

Workflow automatisé qui alimente un tableau de bord financier en temps réel à partir des données comptable — zéro ressaisie.

Analyse rapide d'une liasse, commentaire de gestion, détection d'opportunité de mission, suivi de paiement

NotebookLM

Synthèse documentaire

Rapport d'audit synthétique produit à partir de documents sources multiples ; revue de préconisations client.

Assistant FE CNO : [Facturation électronique - NotebookLM](#)

Gamma

Livrable en 15 minutes

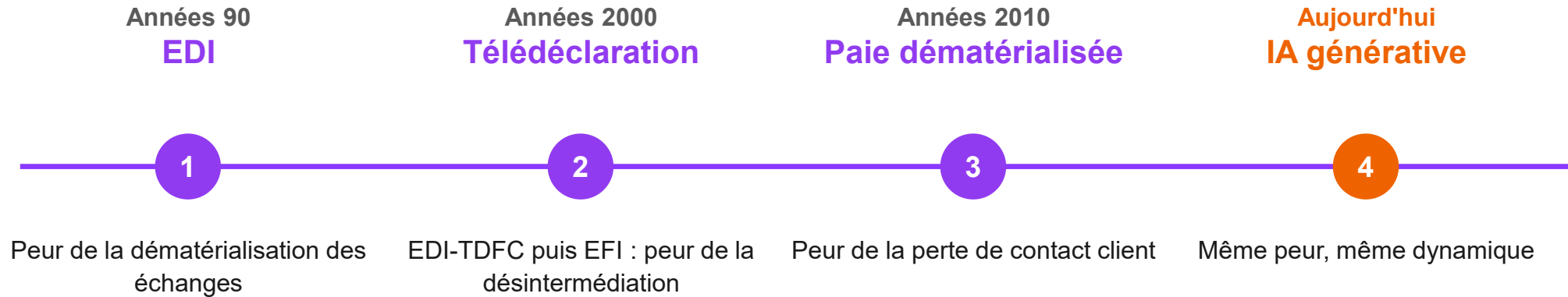
Mise en forme automatique d'une présentation de comptes annuels — un livrable client professionnel, prêt à présenter.

Ces outils ne remplacent pas le jugement — ils libèrent du temps pour l'exercer.



4. RUPTURE OU CONTINUITÉ ?

Rupture ou continuité ? Le métier a déjà répondu



Même résultat probable : le métier se reconfigure, il ne disparaît pas.



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
○○○ 2026 ○○○

4. RUPTURE OU CONTINUITÉ ?

Ce qui change vraiment cette fois : la vitesse

≈ 10 ans

cycle des transformations passées



2-3 ans

cycle observé avec l'IA générative

Constat terrain : sur la réforme de la facturation électronique, l'écart entre processus actuel et processus cible chez nos clients se comble plus vite avec l'IA qu'à aucune vague précédente.



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
000 2026 000

Quatre impacts sur le modèle de cabinet

Offres

Distinguer — Séparer explicitement la production automatisée du conseil à valeur ajoutée.

Enrichir — Ajouter les nouvelles missions : pilotage, data, accompagnement de transformation.

Clarifier — Un client qui voit ce qu'il achète accepte mieux de payer le conseil.

Pricing

Constat — L'automatisation réduit le temps passé : au tarif horaire pur, elle réduit le chiffre d'affaires.

Forfait mission — Un prix par type de mission, lisible pour le client, indépendant du temps machine.

Valeur perçue — Tendre vers un prix aligné sur la valeur perçue par le client plutôt que sur le temps passé.

Compétences

Supervision — Apprendre à contrôler et corriger une production automatisée.

Prompt engineering — Savoir formuler, itérer, vérifier — une compétence de cabinet, pas de geek.

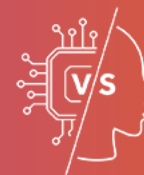
Analyse de données & pilotage — Passer du chiffre constaté au conseil de pilotage.

Modèle

Hier — Un modèle productif : la marge vient du volume de dossiers traités.

Demain — Un cabinet de conseil augmenté par la technologie : la marge vient de la valeur délivrée.

Transition — Les deux modèles coexistent pendant la bascule : la piloter vaut mieux que la subir.



La posture : la seule vraie rupture

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

Elle replace l'expertise là où elle crée de la valeur.



Merci — place à vos questions

Lan WANG

Fondatrice Haussmann Performance • Conseil • Facturation électronique • IA • Data • Automatisation • Pilotage

 **Email**

Lanwang.pro@gmail.com



Téléphone Mobile

06 65 02 12 65



Linkedin

[Lan WANG | LinkedIn](#)



CONGRÈS
**IFEC
REIMS**
000 2026 000