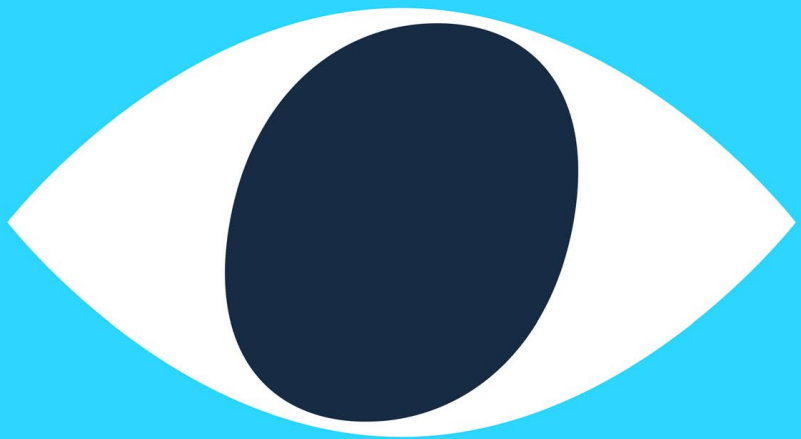


À CHAQUE CABINET SON IA

REGARDS D'EXPERTS
ET CAS D'USAGE
CONCRETS



ComptaSecure

SOMMAIRE

PAGE 4

10 POINTS CLÉS

PAGE 6

PRÉFACE

PAGE 7

01 L'IA EN CABINET : DÉPASSER LA PHASE D'EXPÉRIMENTATION

PAGE 8

1.1 • État des lieux de l'IA dans la profession comptable

PAGE 11

Focus • IA ou IA générative : quelles différences ?

PAGE 13

1.2 • Les limites des approches actuelles

PAGE 15

02 LES TROIS NIVEAUX DE MATURITÉ DE L'IA EN CABINET

PAGE 16

2.1 • L'expérimentation avec les IA généralistes (niveau 1)

PAGE 19

2.2 • L'approche spécialisée clé en main (niveau 2)

PAGE 23

2.3 • Le développement sur mesure (niveau 3)

PAGE 25

Focus • Quelle solution pour quel cabinet ?

PAGE 27

03 TRAVAILLER AVEC L'IA DANS LA PROFESSION COMPTABLE

PAGE 28

3.1 • La transformation des missions traditionnelles (« faire mieux »)

PAGE 30

3.2 • Le développement de nouvelles missions (« faire plus »)

PAGE 33

Focus • Top 10 des cas d'usage de l'IA en cabinet

PAGE 35

3.3 • Manager une équipe à l'ère de l'IA

PAGE 39

Focus • 10 conseils pour manager une équipe qui utilise l'IA en cabinet

PAGE 41

04 REGARDS D'EXPERTS

Perspectives d'experts sur les enjeux de l'IA

PAGE 43

Du terrain à la stratégie : comment Cerfrance Côtes d'Armor apprivoise l'IA, étape par étape • **YANN BODIC**

PAGE 47

2026, l'année de vérité : entre promesses d'industrialisation et réalité d'une profession hétérogène
VINCENT LACOMME

PAGE 51

L'importance du contexte : pourquoi l'IA excelle sur certaines tâches et échoue sur d'autres • **THOMAS GAZQUEZ**

SOMMAIRE

PAGE 55

Triple impact : quand l'IA redessine le jeu des éditeurs, des cabinets et de la durabilité • **STÉPHANE DA MOTA**

PAGE 59

L'IA ne remplacera jamais le regard humain : plaider pour l'esprit critique et la relation client • **IDRISS BELLOUCIF**

PAGE 63

De la plateforme au créateur d'applications : la vision agentique de l'expert-comptable de demain
CHRISTIAN TALTAS

PAGE 67

De la suggestion à l'action : quand l'IA passe aux commandes dans l'outil de production • **ARTHUR WALLER**

PAGE 71

05 CAS D'USAGE CONCRETS

Applications concrètes :
bénéfices et points de vigilance

PAGE 73

FICHE N° 01 • Accompagner une procédure de rupture conventionnelle

PAGE 75

FICHE N° 02 • Analyser un contrat de travail

PAGE 77

FICHE N° 03 • Rechercher dans la réglementation et la doctrine

PAGE 79

FICHE N° 04 • Exploiter un document (résumé, comparaison, extraction)

PAGE 81

FICHE N° 05 • Synthétiser un dossier client multi-sources

PAGE 83

FICHE N° 06 • Analyser l'impact fiscal d'une opération

PAGE 85

FICHE N° 07 • Piloter un transfert de siège social avec l'IA

PAGE 87

FICHE N° 08 • Contrôler et analyser un FEC / évaluer le risque fiscal

PAGE 89

FICHE N° 09 • Transcrire automatiquement ses réunions

PAGE 91

FICHE N° 10 • Générer des supports de présentation

PAGE 93

FICHE N° 11 • Faire du brainstorming stratégique avec l'IA

PAGE 95

CONCLUSION

PAGE 96

ANNEXE - LEXIQUE DE L'IA EN CABINET

10

POINTS
CLÉS

01

La transformation numérique des cabinets d'expertise comptable par l'IA est désormais incontournable, passant de l'expérimentation à une intégration stratégique dans leurs activités.

02

L'IA générative constitue une évolution majeure par rapport aux IA traditionnelles, offrant de nouvelles perspectives pour l'analyse des données et l'interaction avec les clients.

03

Le choix de la solution d'IA doit correspondre au niveau de maturité du cabinet : expérimentation avec les IA généralistes, adoption de solutions spécialisées, ou développement sur mesure.

04

Les solutions d'IA spécialisées pour la profession comptable apportent les garanties nécessaires en termes de sécurité des données et de respect du secret professionnel.

05

L'IA transforme les missions traditionnelles des cabinets, de la production comptable à la gestion interne, en augmentant leur efficacité et leur valeur ajoutée.

06

Au-delà de l'automatisation, l'IA ouvre la voie à de nouvelles missions comme la comptabilité prédictive et le conseil personnalisé basé sur l'analyse des données.

07

La formation des équipes et la gestion du changement sont essentielles pour réussir l'intégration de l'IA dans les pratiques professionnelles.

08

Un encadrement strict de l'usage de l'IA est nécessaire pour garantir la qualité des services et la conformité réglementaire.

09

La prévention de la fracture numérique au sein des équipes nécessite une stratégie d'accompagnement inclusive et progressive.

10

L'IA n'est pas destinée à remplacer l'expertise humaine mais à l'augmenter, permettant aux collaborateurs de se concentrer sur les missions à forte valeur ajoutée.

PRÉFACE

L'intelligence artificielle occupe aujourd'hui une place centrale dans les discussions autour de la profession comptable. Entre enthousiasme technologique et interrogations légitimes, il peut être difficile de distinguer les promesses réelles des effets d'annonce. C'est précisément l'ambition de cet ouvrage : prendre du recul et observer ce qui se passe concrètement dans les cabinets.

En réalité, l'IA n'est pas une nouveauté pour la profession. Depuis plusieurs années déjà, des technologies de machine learning sont utilisées pour automatiser certaines tâches ou analyser des données comptables. L'arrivée de l'IA générative ouvre toutefois une nouvelle étape. Elle permet désormais d'interagir directement avec l'information, de produire des analyses, de structurer des dossiers ou encore de faciliter la relation avec les clients.

Pour autant, la profession se situe encore dans une phase de transition. L'expérimentation est largement engagée, mais l'industrialisation reste à construire. La véritable valeur ne se trouve pas dans l'usage ponctuel d'outils généralistes, mais dans leur intégration au cœur des processus métiers du cabinet. Les cas d'usage présentés dans cet ouvrage illustrent très concrètement ce potentiel. L'IA peut accompagner un collaborateur dans l'analyse d'un contrat de travail, accélérer la recherche dans la réglementation, synthétiser un dossier client ou encore analyser un FEC pour détecter des anomalies. Elle peut aussi assister le cabinet dans des tâches plus transversales : préparer un rendez-vous client, produire une présentation de bilan ou structurer une réflexion stratégique.

Un constat ressort clairement à la lecture des cas d'usage comme des entretiens réunis dans ce livre : l'IA agit avant tout comme un **amplificateur de compétences**. Elle excelle dans le traitement de volumes importants de données et dans la structuration de l'information. L'expert-comptable, lui, reste irremplaçable pour comprendre le contexte d'une entreprise, interpréter une situation et accompagner un dirigeant dans ses décisions.

Un autre enjeu apparaît en filigrane : la donnée devient un actif stratégique pour les cabinets. Ceux qui sauront structurer, sécuriser et exploiter leur patrimoine informationnel pourront développer de nouveaux services et renforcer leur rôle de conseil. L'IA n'est alors plus seulement un outil de productivité ; elle devient un véritable levier de création de valeur.

Au fond, la question n'est peut-être plus de savoir **si** l'intelligence artificielle va transformer la profession, mais **comment** les cabinets vont s'en emparer. Les technologies évoluent rapidement, mais l'essentiel reste inchangé : la valeur d'un cabinet repose sur la confiance, l'expertise et la capacité à accompagner les dirigeants dans leurs décisions.

L'IA peut accélérer cette mission. Elle ne s'y substituera jamais. C'est dans cet esprit que ce livre a été conçu.



FRANCK LABARRE
COFONDATEUR DE COMPTASECURE



01. L'IA EN CABINET : DÉPASSER LA PHASE D'EXPÉRIMENTATION

1.1 ÉTAT DES LIEUX DE L'IA DANS LA PROFESSION COMPTABLE

L'USAGE DE L'IA EN FRANCE

Où en est-on de l'adoption de l'IA dans le cadre professionnel en France ?

Au moment de la rédaction de ce livre, **on peut parler de véritable accélération.**

Selon le Baromètre France Num 2025¹, 26 % des TPE-PME déclarent utiliser au moins une solution d'intelligence artificielle, soit un doublement par rapport à 2024 (13%).

Parmi elles, 22 % utilisent des outils d'IA générative.

On constate néanmoins que l'adoption de cette technologie en entreprise dépend de plusieurs facteurs, comme :

- Le secteur d'activité (51 % d'adoption dans le secteur numérique, contre 9 % en agriculture)¹
- La taille de l'entreprise qui influence fortement les dynamiques d'usage²
- L'âge du dirigeant³

Une étude récente menée par Microsoft France et YouGov² montre d'ailleurs que l'intensité d'usage varie sensiblement selon la taille des structures : 69 % des collaborateurs de grands groupes (+250 salariés) déclarent utiliser l'IA générative chaque semaine, contre 55 % en TPE.

Les usages actuels de l'IA en France se concentrent principalement sur trois domaines :

- L'automatisation des tâches répétitives
- La recherche de gains de productivité
- Le développement de nouvelles offres de services

Toutefois, si les entreprises françaises font preuve d'un intérêt croissant pour l'IA, leur approche reste souvent prudente et réfléchie comparée à leurs homologues anglo-saxonnes par exemple : elles se montrent notamment plus mesurées dans leurs attentes tout en étant plus sensibles aux enjeux de confidentialité et de sécurité des données.

Les entreprises françaises se distinguent par une attention particulière portée à la collecte et à l'utilisation des données externes, notamment celles des clients et des réseaux sociaux.

1 | *Baromètre France Num 2025*, sept. 2025

2 | *Étude Microsoft France / YouGov*, février 2026, 657 cadres et dirigeants.

3 | *Baromètre France Num 2024*, sept. 2024

L'UTILISATION DE L'IA GÉNÉRATIVE DANS LA PROFESSION COMPTABLE

La profession comptable est historiquement habituée à l'usage de l'IA au sens large, ne serait-ce qu'à travers la plupart des solutions de reconnaissance automatique de caractères (OCR). **Plus de la moitié des cabinets ont automatisé la saisie des données comptables**, la collecte des pièces financières et des données fiscales. Ce taux atteint près de 100% pour les cabinets de plus de cinquante collaborateurs⁴.

Qu'en est-il de l'IA générative? Selon des chiffres publiés par le Conseil national de l'Ordre des experts-comptables, **71% des experts-comptables ont déjà expérimenté au moins un outil d'IA générative**. À l'échelle mondiale, le paysage des outils évolue toutefois très rapidement. D'après les données de Similarweb (janvier 2026), ChatGPT représente environ 68% des parts de marché des chatbots d'IA, suivi par Gemini autour de 18%. Les autres solutions comme Claude, Copilot ou encore DeepSeek occupent chacune quelques points de part de marché.

Ces positions restent néanmoins loin d'être figées : les douze derniers mois ont montré à quel point les équilibres peuvent évoluer rapidement, au gré des avancées technologiques, des intégrations logicielles et des stratégies d'écosystème.

Toutefois, **ces chiffres encourageants masquent des disparités importantes**. Les cabinets de taille moyenne et grande sont nettement plus avancés, plus de 70% d'entre eux ayant mis en place une équipe dédiée à l'IA. En revanche, moins de 25% des petites structures disposent de telles ressources⁵.

Les usages actuels de l'IA dans les cabinets se concentrent principalement sur trois axes :

- La saisie des données (61% des cabinets)
- L'analyse des données comptables (51%)
- La recherche de données sectorielles et contextuelles (45%)

Les cabinets les plus avancés étendent ces usages à la rédaction de documents (40%), la comptabilité prédictive (40%) et la détection des fraudes (39%)⁵.

Néanmoins, des préoccupations importantes subsistent. **La sécurité des données inquiète 78% des cabinets, tandis que 73% s'interrogent sur la confidentialité**. L'évolution nécessaire des compétences des équipes (42%) et le coût élevé de mise en place (35%) constituent également des freins significatifs. Par ailleurs, 29% des cabinets s'inquiètent de la perte de contrôle de l'usage des données⁵. Ces préoccupations sont particulièrement marquées dans les plus petites structures, qui doivent souvent composer avec des ressources limitées tout en maintenant le même niveau d'exigence en matière de sécurité et de qualité de service.

4 | *Les nouveaux usages de l'IA dans les cabinets d'expertise comptable*, Cegid, oct. 2023

5 | *Baromètre Data/IA – Quel est le niveau de maturité des cabinets ?*, SIC mag n° 441, oct. 2024

**DANS CES CONDITIONS,
COMMENT LES
CABINETS D'EXPERTISE
COMPTABLE PEUVENT-
ILS S'APPROPRIER
L'IA GÉNÉRATIVE
EN FONCTION DE
LEUR TAILLE, DE LEUR
STRATÉGIE ET DE
LEURS MOYENS ?**

FOCUS

IA OU
IA GÉNÉRATIVE :
QUELLES
DIFFÉRENCES ?

L'IA TRADITIONNELLE : UNE TECHNOLOGIE DÉJÀ MATURE

L'IA est historiquement utilisée dans les cabinets d'expertise comptable pour la reconnaissance automatique de caractères, transformant des factures en écritures comptables. Ces solutions reposent sur des technologies comme le Deep Learning et le Machine Learning, qui permettent d'analyser et de traiter des données selon des schémas prédéfinis. Cette forme d'IA est particulièrement efficace pour :

- L'automatisation des tâches répétitives (saisie comptable, classement)
- La détection d'anomalies dans les écritures (doubles règlements, oubli de TVA déductible, etc.)
- Le traitement automatisé des documents

L'IA GÉNÉRATIVE : UNE NOUVELLE DIMENSION

L'IA générative, qui s'est fait connaître du grand public en novembre 2022 avec l'arrivée de ChatGPT, est quant à elle capable de créer du contenu original et contextuel. Elle comprend le langage naturel et peut produire des analyses, des rapports et des recommandations personnalisées. Dans les cabinets, elle transforme notamment la production de documents et l'interaction avec les clients.

L'IA AGENTIQUE : VERS UNE LOGIQUE D'AUTONOMIE ENCADRÉE

Une évolution plus récente concerne l'IA dite « agentique ». Contrairement à l'IA générative, qui répond à une demande ponctuelle formulée par l'utilisateur, l'IA agentique est conçue pour enchaîner plusieurs actions de manière autonome afin d'atteindre un objectif défini. Elle ne se limite pas à produire un contenu : elle peut analyser une situation, déclencher des vérifications, interagir avec différents outils et structurer une restitution complète, selon un cadre préalablement paramétré. On passe ainsi d'une logique d'assistance à une logique de délégation encadrée. Cette approche ouvre des perspectives nouvelles pour l'organisation et l'industrialisation des processus en cabinet, à condition que son périmètre d'action soit clairement défini et sécurisé.

EN RÉSUMÉ

L'utilisation combinée de ces trois types d'IA offre de nouvelles possibilités. L'IA traditionnelle assure l'automatisation et la fiabilité du traitement des données, tandis que l'IA générative permet d'exploiter ces données pour produire des analyses pertinentes et une communication plus fluide avec les clients. Ces technologies sont donc complémentaires et non pas concurrentes.

1.2 LES LIMITES DES APPROCHES ACTUELLES

L'adoption de l'IA générative par la profession comptable ne se fait donc pas de manière homogène. La taille du cabinet, et ses ressources, influent énormément sur le niveau d'appréhension de cette technologie. Par ailleurs, les questions de fiabilité et de confidentialité freinent certains professionnels. Il semble donc que l'expérimentation de l'IA générative par les cabinets d'expertise comptable ait atteint aujourd'hui une forme de plateau, malgré un démarrage prometteur.

POURQUOI LES CABINETS ONT ATTEINT UN PLAFOND

Plusieurs facteurs expliquent ce phénomène. En premier lieu, si de nombreux cabinets ont réalisé des sessions de sensibilisation ou testé quelques cas d'usage, très peu ont réussi à les déployer à grande échelle⁶. **L'approche actuelle est souvent fragmentée**, avec des initiatives isolées qui ne s'inscrivent pas dans une transformation d'ensemble du cabinet. Les projets sont fréquemment portés par les équipes techniques plutôt que par les métiers, ce qui limite leur impact réel sur l'activité⁷.

Ensuite, les cabinets **peinent à identifier les cas d'usage à forte valeur ajoutée**. Dans de nombreux cas, l'exploitation du potentiel de l'IA générative, notamment pour développer de nouveaux services ou transformer la relation client, reste à faire.

Enfin, certains cabinets ont **le sentiment de ne pas disposer des ressources financières et techniques nécessaires** pour déployer des solutions d'IA génératives répondant à leurs préoccupations en termes de confidentialité des données. Ils constatent que les solutions généralistes grand public n'apportent pas toujours les garanties suffisantes à un usage professionnel, mais estiment ne pas disposer des moyens suffisants pour aller au-delà.

CONSÉQUENCES SUR L'USAGE DES CABINETS

Conséquence de ce «plafond dans l'usage», une part importante des cabinets n'utilisent l'IA générative que dans des cas simples, comme la rédaction de mails ou de synthèses. L'investissement nécessaire peut alors sembler disproportionné pour le gain généré, entraînant un ralentissement des efforts de déploiement.

Dans d'autres cas, un déficit de formation peut entraîner des usages dangereux de l'IA générative, avec l'utilisation de données confidentielles dans un cadre non

6 | *AI in financial reporting and audit: Navigating the new era*, KPMG, 2024


7 | *Les nouveaux usages de l'IA dans les cabinets d'expertise-comptable*, Cegid oct. 2023

sécurisé, ou une trop grande confiance apportée aux contenus générés par l'IA. Plus globalement, ce plafond dans l'usage de l'IA générative peut peser sur la compétitivité des petits cabinets, qui ne pourraient pas bénéficier des mêmes gains de productivité que les cabinets plus structurés.

Par ailleurs, les cabinets font face à une difficulté majeure dans la démonstration des résultats. Même lorsqu'il existe un retour sur investissement (ROI) apparent, l'impossibilité d'établir un lien direct avec l'IA générative pourrait laisser penser qu'il s'agit d'un effet placebo et que les résultats auraient été obtenus de toute façon. Cette **difficulté à mesurer précisément l'impact des investissements en IA** peut freiner certains cabinets dans leur transformation.

FACE À CE RISQUE DE STAGNATION DANS L'ADOPTION DE L'IA GÉNÉRATIVE, COMMENT LES CABINETS PEUVENT-ILS REPENSER LEUR APPROCHE DE CETTE TECHNOLOGIE ?

Notre conviction, c'est que la simple expérimentation avec des outils généralistes ne suffit plus : il est désormais possible d'envisager une intégration plus structurée et stratégique de l'IA.



02. LES TROIS NIVEAUX DE MATURITÉ DE L'IA EN CABINET

Le paysage de l'IA générative permet de regrouper les solutions existantes en 3 grandes catégories, en fonction de 3 niveaux de maturité et/ou de ressources disponibles : de l'expérimentation initiale avec les IA généralistes jusqu'au développement de solutions sur mesure, en passant par l'adoption d'outils spécialisés « clés en main », chaque niveau correspond en effet à des besoins et des capacités spécifiques des cabinets.

2.1 L'EXPÉRIMENTATION

AVEC LES IA GÉNÉRALISTES

NIVEAU 1

CARACTÉRISTIQUES ET USAGES

L'expérimentation avec les IA généralistes constitue le premier niveau de maturité dans l'adoption de l'intelligence artificielle par les cabinets d'expertise comptable. Les cabinets qui se situent dans cette phase se concentrent majoritairement sur des solutions bien connues, qu'ils testent sur des tâches simples et bien délimitées.

QUELQUES EXEMPLES DE SOLUTIONS D'IA GÉNÉRALISTES

Dans ce livre, nous employons l'expression « IA généraliste » pour désigner les solutions d'IA grand public, disponibles en ligne. Citons par exemple ChatGPT, Claude, Mistral, Gemini ou Copilot. Leur particularité est d'être accessible facilement, pour un coût réduit.

 ChatGPT  Claude  Gemini  Mistral AI  Copilot

Les cabinets au stade de l'expérimentation présentent un profil type bien identifiable. Ils fonctionnent généralement sans équipe dédiée à l'IA, **privilégiant les solutions développées en externe** plutôt que les développements internes⁸.

Ce « test » plus ou moins généralisé au sein du cabinet **ne traduit pas toujours une vision stratégique** précise. C'est d'ailleurs le cas dans de nombreuses entreprises françaises, dont près d'un tiers reconnaissent simplement ne pas vouloir « rater le train », tandis que 29% agissent principalement sous l'impulsion de leurs dirigeants

ou de consultants. Seule une entreprise sur cinq environ (23%) répond à un besoin clairement identifié⁹. On peut penser qu'on retrouve les mêmes tendances au sein de la profession comptable.

Cette phase d'expérimentation se heurte à plusieurs écueils : l'absence de stratégie claire d'adoption se conjugue souvent avec des difficultés d'intégration avec les systèmes d'information existants, et particulièrement avec les logiciels de production comptable. Le manque de personnel qualifié et une qualité de données souvent insuffisante viennent compléter ces obstacles.

AVANTAGES, RISQUES ET LIMITES

L'approche exploratoire de l'IA généraliste, bien que constituant une première étape nécessaire, ne peut toutefois pas être considérée comme une fin en soi.

L'utilisation d'IA généralistes apporte de **premiers bénéfices rapidement identifiables**, notamment sur des tâches simples de rédaction. Leur coût d'entrée relativement modéré constitue également un avantage important, car elles **ne nécessitent pas d'investissements massifs** en infrastructure ou en développement interne, ce qui permet une première approche à moindre risque. Enfin, les IA généralistes offrent une grande souplesse dans l'expérimentation. Les cabinets peuvent tester différents cas d'usage sans engagement lourd, permettant d'identifier progressivement les applications les plus pertinentes pour leur activité.

Cependant, cette approche présente plusieurs limites. L'absence fréquente de stratégie clairement définie conduit souvent à une **dispersion des efforts et à un manque de cohérence** dans l'adoption. À ce stade d'expérimentation, les cabinets se concentrent principalement sur l'automatisation des tâches simples : seuls 26% des cabinets explorent l'utilisation de l'IA pour le développement de nouveaux services, illustrant une sous-utilisation du potentiel transformatif de ces technologies¹⁰.

Par ailleurs, des risques significatifs doivent être pris en compte, particulièrement en matière de sécurité et de confidentialité des données :

- Les IA généralistes, en particulier dans leurs versions gratuites ou grand public, peuvent conserver les données qui leur sont soumises, créant un risque potentiel de fuite d'informations confidentielles ; si les principaux fournisseurs proposent désormais des offres « entreprise » garantissant la non-utilisation des données à des fins d'entraînement, ces garanties supposent un cadre contractuel et une configuration adaptés
- L'utilisation de ces outils peut entrer en **conflit avec les obligations de secret professionnel** auxquelles sont soumis les experts-comptables
- Le traitement des données personnelles via ces plateformes peut poser **des problèmes de conformité au RGPD**, notamment concernant le transfert de données hors UE

9 | *Baromètre IA : Entreprise et Durabilité*, ESSCA Research / Forvis Mazars, 2024

10 | *Baromètre Data/IA - Quel est le niveau de maturité des cabinets ?*, SIC mag n° 441, oct. 2024

CETTE PREMIÈRE APPROCHE DE L'IA DOIT DONC ÊTRE CONSIDÉRÉE COMME TRANSITOIRE.

Les cabinets gagneraient à évoluer vers une approche plus structurée et stratégique, permettant d'exploiter pleinement le potentiel de transformation offert par l'IA. Quelles sont les autres alternatives ?

2.2 L'APPROCHE SPÉCIALISÉE CLÉ EN MAIN

NIVEAU 2

CARACTÉRISTIQUES ET USAGES

Contrairement aux IA généralistes, ces solutions sont **développées spécifiquement pour répondre aux besoins de la profession comptable**. Elles permettent d'exploiter les données documentaires propres aux cabinets et d'interroger intelligemment les bases de connaissances métier.

À ce niveau de maturité, les cabinets dépassent la simple automatisation pour explorer des usages plus élaborés. Les solutions spécialisées permettent en effet d'**analyser les données clients** pour en tirer des tendances, des alertes, ou de détecter de nouvelles opportunités. Elles permettent également **d'accéder rapidement à des informations** habituellement fragmentées dans différents documents.

Ces solutions se caractérisent par leur facilité d'intégration dans l'environnement existant des cabinets. Conçues pour s'adapter aux différents systèmes d'information comptable, elles proposent généralement une approche « plug and play » qui réduit considérablement les obstacles techniques à l'adoption. **L'hébergement sécurisé des données**, souvent sur des serveurs localisés en France ou en Europe, répond aux exigences de confidentialité propres à la profession.

L'adoption de ces solutions s'accompagne généralement d'un **support plus complet** : formation des équipes, accompagnement au changement, assistance technique. Cette approche permet de répondre à l'un des principaux freins identifiés dans l'adoption de l'IA : le manque de compétences internes¹¹.

Cette approche ciblée permet également de **mieux mesurer le retour sur investissement**. L'analyse des succès de l'IA générative révèle un schéma clair : **plus le cas d'usage est ciblé, plus la valeur est démontrable**. Par exemple, dans le domaine du service client, certaines plateformes affichent des gains de productivité dépassant les 50 % grâce à l'intégration de l'IA¹².

Cette approche spécialisée clé en main permet donc aux cabinets de bénéficier plus rapidement des avantages de l'IA tout en maîtrisant les risques associés. Elle constitue une étape intermédiaire pertinente entre l'expérimentation des IA généralistes et le développement de solutions sur mesure plus sophistiquées.

11 | *Baromètre IA : Entreprise et Durabilité*, ESSCA Research / Forvis Mazars, 2024

12 | *ROI de l'IA générative : ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas*, JDN, nov. 2024

L'APPROCHE SPÉCIALISÉE « CLÉ EN MAIN » : DE QUOI PARLE-T-ON ?

Les solutions spécialisées « clé en main » sont des plateformes d'IA conçues spécifiquement pour un métier donné, comme :

- Une base de connaissances métier préétablie (textes réglementaires, doctrine comptable, jurisprudence...)
- Des fonctionnalités dédiées aux besoins des cabinets (analyse de documents comptables, génération de rapports, traitement des déclarations...)
- Des garanties en matière de sécurité et de confidentialité des données
- Une interface adaptée aux process des cabinets
- Un hébergement sécurisé, généralement en France ou en Europe

Ces solutions permettent aux cabinets de bénéficier rapidement des avantages de l'IA sans avoir à développer leurs propres outils. Leur caractère « clé en main » signifie qu'elles sont immédiatement opérationnelles et s'intègrent facilement dans l'environnement existant du cabinet. Elles ne sont pas forcément liées à un modèle d'IA donné.

AVANTAGES ET LIMITES

Les avantages de ce type de solutions spécialisées sont multiples. Elles apportent des **garanties importantes en matière de sécurité et de confidentialité des données**. L'hébergement sur des serveurs sécurisés et l'intégration de mécanismes de protection spécifiques permettent de répondre aux exigences de la profession.

Le caractère « clé en main » de ces solutions permet une **mise en œuvre plus rapide et plus efficace**. Le temps de formation est réduit, les outils étant déjà adaptés aux processus métier. La partie technique étant externalisée chez le prestataire, le déploiement ne nécessite pas de ressources importantes en interne.

Ces solutions permettent enfin aux cabinets de **valoriser rapidement leur base de connaissances existante**. Cette approche répond à une attente forte des cabinets qui souhaitent capitaliser sur leur expertise accumulée.

La standardisation inhérente aux solutions clé en main peut toutefois limiter certains cabinets de grande taille qui voudraient disposer d'une solution spécifique à leurs modes d'organisation. Les possibilités de personnalisation restent en effet contraintes par le cadre préétabli de la solution. Les cabinets souhaitant développer des approches totalement personnalisées peuvent se sentir limités par le cadre imposé par ces solutions, et lanceront plutôt un projet global, à l'aide de leurs ressources internes (voir le niveau 3 de maturité, ci-après).

**CETTE APPROCHE
CONSTITUE NÉANMOINS
UN COMPROMIS
INTÉRESSANT POUR LES
CABINETS SOUHAITANT
BÉNÉFICIER RAPIDEMENT
DES AVANTAGES DE L'IA
TOUT EN MAÎTRISANT
LES RISQUES ASSOCIÉS.**

2.3 LE DÉVELOPPEMENT SUR MESURE

NIVEAU 3

CARACTÉRISTIQUES ET USAGES

Cette approche se caractérise par une maîtrise totale du cycle de vie des solutions d'IA, depuis leur conception jusqu'à leur déploiement au sein du cabinet. Cette stratégie **implique toutefois la mise en place d'une véritable équipe technique dédiée**. Dans les cabinets d'expertise comptable, le développement sur mesure permet notamment de créer des solutions d'IA parfaitement alignées avec les spécificités du cabinet. Cette approche est particulièrement pertinente lorsqu'il s'agit d'automatiser des tâches hautement spécialisées non couvertes par les solutions standardisées du marché.

Le développement sur mesure **s'adresse donc principalement aux grandes structures ou aux cabinets de taille intermédiaire ayant une forte culture d'innovation technologique**. Leur expérience montre qu'une telle approche nécessite non seulement des ressources techniques importantes, mais aussi une vision stratégique claire des objectifs de transformation numérique du cabinet.

L'ampleur du projet, en termes de délais et de ressources nécessaires, ne doit pas être sous-estimée, car les étapes sont nombreuses :

- Préparation de l'infrastructure technique
- Choix et téléchargement du modèle
- Configuration et paramétrage fin du modèle
- Gestion des tests de pertinence
- Formation des équipes
- Mise à jour et maintenance

AVANTAGES ET LIMITES

Le principal atout du développement sur mesure réside dans la **création d'un véritable avantage concurrentiel**. Cette approche permet de créer des solutions uniques, parfaitement adaptées aux méthodes de travail du cabinet et aux besoins spécifiques de ses clients.

Le développement sur mesure offre également une indépendance totale vis-à-vis des éditeurs, permettant au cabinet de garder la maîtrise de ses outils : « Les cabinets ont bien conscience que leur richesse, leur pétrole, c'est leur propre savoir, et pas seulement la législation ou la doctrine administrative, que tout le monde partage. Ce qui fait leur richesse et ce qui les différencie c'est leur propre savoir-faire et leur propre connaissance », explique Franck Labarre, co-fondateur de ComptaSecure.

Cependant, cette approche n'est pas sans obstacles. Les principales difficultés rencontrées sont liées à des contraintes financières et/ou un manque de personnel qualifié. L'expérience d'acteurs majeurs ayant franchi le pas est éclairante sur ces défis. Les coûts, multipliés par rapport à des solutions sur étagère, incluent non seulement le développement mais aussi l'infrastructure, la maintenance et la formation continue des modèles. « Beaucoup d'entreprises qui s'étaient lancées dans la construction complète reviennent en arrière car les coûts sont énormes et très difficilement prédictibles », note Michael Mansard, directeur de la stratégie chez Zuora¹³.

**LES CABINETS QUI
S'ENGAGENT DANS
CETTE VOIE DOIVENT
DISPOSER D'UNE VISION
STRATÉGIQUE CLAIRE,
DE MOYENS FINANCIERS
CONSÉQUENTS
ET D'UNE RÉELLE
CAPACITÉ À ATTIRER
ET RETENIR LES
TALENTS TECHNIQUES
NÉCESSAIRES.**

13 | ROI de l'IA générative : ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas, JDN, nov. 2024

FOCUS

QUELLE SOLUTION POUR QUEL CABINET ?

Comment choisir la solution
d'IA adaptée à votre cabinet ?

POUR DÉCOUVRIR L'IA GÉNÉRATIVE

- Privilégiez une approche progressive avec des solutions grand public en ligne pour sensibiliser vos équipes et imaginer de premiers cas d'usage
- Optez pour des offres de type Freemium qui permettent de tester l'IA à moindre coût
- Assurez-vous que les données ne soient pas réutilisées par le fournisseur ou veillez à anonymiser les données que vous fournissez à l'IA

POUR EXPLOITER TOUT LE POTENTIEL DE L'IA GÉNÉRATIVE DANS UN CONTEXTE PROFESSIONNEL

- Privilégiez les solutions spécialisées pour la profession comptable avec des environnements privés et sécurisés
- Investissez dans des solutions plus complètes qui vous permettront de travailler sur vos données tout en garantissant leur confidentialité
- Privilégiez les solutions incluant un accompagnement à la prise en main
- Une offre de type Premium avec un volume de requêtes plus important peut être pertinente
- Optez pour des solutions intégrant des sources fiables et à jour (textes de loi, règles comptables, BOFIP...)

POUR ADAPTER L'IA GÉNÉRATIVE AUX MOINDRES SPÉCIFICITÉS DU CABINET

- Optez pour des solutions sur mesure intégrées à votre système d'information
- Privilégiez les solutions permettant une personnalisation poussée
- Choisissez des outils offrant une grande capacité de traitement et un nombre élevé de requêtes
- Prévoyez un budget conséquent pour une solution robuste et évolutive



03. TRAVAILLER
AVEC L'IA DANS
LA PROFESSION
COMPTABLE

3.1 LA TRANSFORMATION DES MISSIONS TRADITIONNELLES

« FAIRE MIEUX »

PRODUCTION

La production comptable connaît aujourd’hui une transformation radicale grâce à l’intelligence artificielle, qui permet d’optimiser et de fiabiliser les processus traditionnels tout en libérant du temps pour des missions à plus forte valeur ajoutée.

Bien qu’il ne s’agisse pas d’IA générative (voir l’encadré « IA ou IA générative : quelles différences ? »), l’**automatisation de la saisie comptable** constitue désormais l’application la plus répandue de l’IA dans les cabinets. Plus de la moitié d’entre eux ont déjà franchi cette étape, avec un taux atteignant près de 100 % pour les cabinets de plus de cinquante collaborateurs¹⁴. Cette transformation numérique va probablement s’accélérer, notamment avec l’arrivée de la facture électronique et la disponibilité croissante des données.

Les gains de productivité sont significatifs : l’automatisation fait gagner entre 12 et 18 % de temps en moyenne sur les missions comptables de base. Cette efficacité accrue ne se limite pas à un simple gain de temps : l’IA permet d’améliorer significativement la qualité et la précision du travail produit. Les cabinets les plus avancés en matière d’IA citent l’augmentation de la précision des données (57 %) comme l’un des principaux bénéfices¹⁵.

L’IA renforce également la fiabilité du travail produit à travers plusieurs fonctionnalités clés :

- La vérification et l’analyse automatisée des données comptables
- L’agrégation intelligente des données de TVA
- La détection des mouvements de comptes litigieux
- L’analyse des écritures inter-sociétés

GESTION INTERNE

L’intelligence artificielle transforme également la gestion interne des cabinets d’expertise comptable, en apportant de nouveaux outils pour optimiser l’organisation et le pilotage des activités. **La question de la gouvernance des données**, tout d’abord, devient essentielle : 40 % des cabinets ont déjà mis en place un processus de gouvernance des données, bien que seuls 27 % l’aient formalisé par écrit¹⁶. Cette structuration est essentielle car il n’y a pas d’intelligence artificielle sans données de qualité.

14 | *Les nouveaux usages de l’IA dans les cabinets d’expertise-comptable*, Cegid, oct. 2023

15 | *AI in financial reporting and audit. Navigating the new era*, KPMG, 2024

16 | *Baromètre Data/IA - Quel est le niveau de maturité des cabinets ?*, SIC mag n° 441, oct. 2024

Par ailleurs, les outils d'IA permettent par exemple de **faciliter la cartographie des clients** selon leurs caractéristiques (formes juridiques, secteurs d'activité, nature des missions) et l'identification des profils types, permettant ainsi d'adapter les services proposés.

La collaboration et la communication interne se trouvent également impactées : transcription automatique de réunions, génération de comptes-rendus, suggestions de tâches basées sur les discussions - c'est progressivement le quotidien des cabinets qui se voit transformé.

L'attractivité des cabinets, enfin, se trouve renforcée par cette modernisation : 37% des cabinets voient dans les nouvelles technologies un moyen d'attirer de nouveaux talents¹⁷. Une dimension particulièrement importante dans un contexte de tension sur le marché de l'emploi et de pénurie de talents.

SUPPORT CLIENT

L'intelligence artificielle peut transformer profondément la relation client, tout en maintenant la dimension humaine essentielle à la profession.

Les chatbots et assistants virtuels constituent une première évolution majeure dans ce domaine. Enrichis à l'IA, ils peuvent désormais gérer les questions récurrentes des clients, libérant ainsi du temps pour les collaborateurs. Toutefois, en pratique, les cabinets restent prudents dans leur adoption : seuls **26 % utilisent ou envisagent d'utiliser l'IA pour la relation client via des chatbots**, reflétant une volonté de préserver la qualité de la relation humaine¹⁷.

L'IA générative révolutionne aussi la communication écrite avec les clients. Les cabinets peuvent désormais **automatiser la rédaction de documents administratifs et de synthèses**, augmentant ainsi leur réactivité et la qualité des réponses grâce à l'automatisation de l'analyse des données.

3.2 LE DÉVELOPPEMENT DE NOUVELLES MISSIONS

« FAIRE PLUS »

EXPLOITER LA DONNÉE

La valorisation des données constitue aujourd'hui un enjeu majeur pour les cabinets car elle leur permet de se différencier sur le marché et d'accéder à de nouvelles sources de revenus.

Pour maximiser la valeur des données, certains cabinets commencent à mettre en place des initiatives de mutualisation. Si **aujourd'hui seul un cabinet sur dix partage ses données**, principalement au sein de son réseau ou groupement, cette pratique pourrait se développer car elle permet notamment de bénéficier de données comparatives plus robustes (58 % des cabinets y voient un intérêt) et de participer au développement de l'innovation dans la profession (39 %)¹⁸.

Les données les plus fréquemment exploitées sont les données comptables (comme les FEC, journaux, comptes annuels, factures) et les données fiscales (liasses fiscales, TVA), suivies par les données clients et sociales¹⁸. Cette richesse permet aux cabinets de développer une expertise sectorielle approfondie et d'offrir des conseils plus pertinents à leurs clients.

L'exploitation de ces données nécessite toutefois une attention particulière à la sécurité et à la confidentialité, qui sont les principales préoccupations des cabinets. Un projet d'exploitation de la donnée de manière industrielle doit donc obligatoirement s'accompagner d'une **réflexion sur les solutions à utiliser et leur gestion de la confidentialité**.

PRÉDIRE DES COMPORTEMENTS FUTURS

La prédiction des tendances et des impacts apparaît comme l'un des principaux bénéfices de l'IA : **65 % des cabinets les plus avancés identifient cette capacité prédictive comme un avantage majeur**¹⁹.

À l'aide d'algorithmes sophistiqués, spécialement adaptés à l'analyse des séries temporelles et des tendances commerciales, certains experts-comptables ont ainsi mis en place²⁰ des **outils de comptabilité prédictive** permettant d'estimer le chiffre d'affaires et le compte de résultat de leurs clients. Face à un contexte économique instable, marqué notamment par les fluctuations des prix des matières premières, cet outil permet aux clients de mieux anticiper l'évolution de leur activité et de protéger leurs marges.

18 | Baromètre Data/IA – Quel est le niveau de maturité des cabinets ?, SIC mag n° 441, oct. 2024

19 | AI in financial reporting and audit: Navigating the new era, KPMG, 2024

20 | Intelligence artificielle « La comptabilité prédictive est l'avenir de la profession », SIC mag n° 434, févr. 2024

Cette évolution répond à un besoin croissant des entreprises qui souhaitent disposer de bilans prévisionnels plus rapidement.

L'IA peut également être utilisée **pour détecter de manière précoce les risques financiers**. Cette capacité d'anticipation permet d'alerter les clients sur d'éventuelles difficultés à venir et de proposer des actions correctives avant que les problèmes ne deviennent critiques. 60% des cabinets les plus avancés considèrent que l'obtention de données en temps réel sur les risques est un avantage majeur de l'IA²¹.

Cette évolution nécessite néanmoins une montée en **compétences des équipes**, notamment dans l'utilisation et l'interprétation des outils d'IA, ainsi qu'une adaptation des processus de travail pour intégrer ces nouvelles dimensions prospectives.

IDÉE MISSION : FORMER SES CLIENTS À L'IA!

L'accompagnement des clients dans leur propre transformation numérique devient également un enjeu majeur. 35% des cabinets ont déjà mis en place des actions de formation de leurs clients à la gestion de la data²², soulignant ainsi le rôle croissant des experts-comptables dans la transformation numérique de leurs clients.

PERSONNALISER LES SERVICES

L'intelligence artificielle ouvre la voie à une **personnalisation accrue des services** proposés par les cabinets d'expertise comptable, permettant de mieux répondre aux besoins spécifiques de chaque client. Cette personnalisation commence par une **meilleure compréhension des profils clients**. L'IA permet en effet de réaliser facilement des analyses approfondies de la base client, notamment à travers une cartographie selon les formes juridiques, les secteurs d'activité ou la nature des missions.

21 | *AI in financial reporting and audit: Navigating the new era*, KPMG, 2024

22 | *Baromètre Data/IA - Quel est le niveau de maturité des cabinets ?*, SIC mag n° 441, oct. 2024

L'analyse des données historiques et sectorielles permet également d'affiner la pertinence des conseils. Les experts-comptables peuvent ainsi fournir des recommandations personnalisées basées sur une compréhension approfondie du contexte spécifique de chaque client, de son secteur d'activité et de ses performances comparées à celles de ses concurrents. **Cette capacité à contextualiser** les conseils renforce considérablement la valeur ajoutée perçue par les clients.

**CETTE APPROCHE
PERSONNALISÉE
CONTRIBUE À
RENFORCER LA
POSITION DE
L'EXPERT-COMPTABLE
COMME CONSEILLER
PRIVILÉGIÉ DE
L'ENTREPRISE.**

Plutôt que de proposer des services standardisés, les cabinets peuvent accélérer la construction d'offres sur mesure qui répondent précisément aux enjeux de chaque client.

FOCUS

TOP 10 DES
CAS D'USAGE
DE L'IA EN
CABINET

Ces exemples de cas d'usage illustrent la diversité des applications possibles de l'IA dans les cabinets, tout en gardant à l'esprit que seulement 11% des cabinets ont aujourd'hui fortement intégré l'IA dans leurs processus²³!

1.

**ANALYSE PRÉDICTIVE DES
DONNÉES FINANCIÈRES**

2.

**DÉTECTION DES
ANOMALIES ET RISQUES**

3.

**AUTOMATISATION
DES COMMENTAIRES
DE TABLEAUX DE BORD**

4.

**ASSISTANCE À LA RÉVISION
DES COMPTES**

5.

**ANALYSE COMPARATIVE
SECTORIELLE**

6.

**CRÉATION D'UN
CHATBOT SPÉCIALISÉ**

7.

**RÉDACTION
AUTOMATISÉE**

8.

**ANALYSE DOCUMENTAIRE
INTELLIGENTE**

9.

**AUTOMATISATION DE LA
VEILLE RÉGLEMENTAIRE**

10.

**IDENTIFICATION
DES OPPORTUNITÉS
DE MISSIONS**

23 | Baromètre Data/IA - Quel est le niveau de maturité des cabinets ?, SIC mag n° 441, oct. 2024

3.3 MANAGER UNE ÉQUIPE

À L'ÈRE DE L'IA

FORMER

Maîtriser l'IA sur le plan technologique ne suffit pas : dans ce domaine comme dans beaucoup d'autres, les enjeux humains sont au cœur de la transformation.

La première étape consiste à établir un plan de formation structuré qui permettra d'accompagner la transformation numérique du cabinet. Cette approche doit d'abord passer par une phase de démystification de l'IA et de ses usages potentiels pour le cabinet. Il est essentiel que les collaborateurs comprennent que l'IA n'est pas une menace mais un outil d'augmentation de leurs capacités.

Cette démarche n'est d'ailleurs pas seulement stratégique : elle s'inscrit également dans un cadre réglementaire. Le règlement européen sur l'intelligence artificielle (AI Act) introduit en effet une exigence de « maîtrise de l'IA » (AI literacy) pour les organisations déployant ou utilisant des systèmes d'IA, impliquant que les personnes concernées disposent d'un niveau de compréhension adapté aux outils qu'elles manipulent.

Cette base de compréhension établie, la formation **doit ensuite se concentrer sur trois domaines** de compétences complémentaires :

- Le premier niveau concerne les **compétences techniques fondamentales**. Les équipes doivent être formées à la compréhension des différents types d'IA et leurs usages spécifiques dans le contexte comptable. Cela inclut l'utilisation pratique des outils d'IA générative mais aussi la capacité à interpréter et valider les résultats fournis par ces systèmes.
- Le deuxième niveau se concentre sur les **compétences métier augmentées**. Dans ce cadre, les collaborateurs doivent apprendre à identifier les cas d'usage pertinents de l'IA dans leurs missions quotidiennes et développer leur capacité d'analyse critique des résultats fournis par l'IA. Cette dimension permet de renforcer l'expertise métier qui reste la véritable valeur ajoutée des professionnels face à l'automatisation.
- Le troisième niveau, tout aussi essentiel, concerne **le développement des soft skills**. Face à l'automatisation croissante des tâches répétitives, ces compétences deviennent particulièrement stratégiques. L'accent doit être mis sur **l'esprit critique, la créativité, l'intelligence émotionnelle et relationnelle, ainsi que les capacités collaboratives**. Ces compétences sont celles qui permettront aux experts-comptables de se différencier durablement de l'IA.

Enfin, l'apprentissage continu doit être encouragé à travers la mise en place d'une veille collaborative sur les évolutions de l'IA et l'organisation régulière de sessions de partage de bonnes pratiques.

La réussite de cette transformation passe nécessairement par un accompagnement attentif du changement. Il est enfin **indispensable de rassurer les collaborateurs** sur leur avenir professionnel et de montrer concrètement que l'IA est un outil d'augmentation de leurs capacités, non de remplacement. La valorisation des nouvelles compétences acquises doit faire partie intégrante de la démarche.

QU'EST-CE QU'UNE HALLUCINATION ?

Dans le domaine de l'IA générative, une hallucination désigne une réponse ou un contenu produit par le modèle qui est factuellement incorrect, incohérent ou inventé de toutes pièces par rapport aux données d'entraînement ou aux informations contextuelles fournies. Cela peut survenir lorsque le modèle tente de répondre à une question ou de produire un texte en extrapolant des informations au-delà de sa base de connaissances ou en combinant des fragments de données de manière inappropriée.

Par exemple, un modèle pourrait attribuer une citation fictive à une personnalité réelle ou inventer une référence juridique. Ces erreurs mettent en lumière les limites des systèmes d'IA et soulignent l'importance de vérifier et de valider les informations générées.

ENCADRER L'USAGE

L'introduction de l'IA dans les cabinets d'expertise comptable nécessite la mise en place d'un cadre d'utilisation clair et structuré pour **garantir un usage éthique et efficace des technologies d'IA**, tout en préservant la qualité et la conformité des services fournis aux clients.

L'encadrement de l'usage de l'IA commence par **l'établissement de règles précises d'utilisation**. Il est notamment indispensable de définir un cadre qui précise quelles données peuvent être traitées par chaque solution mettant en œuvre de l'IA ou de l'IA générative, et dans quelles conditions. Les experts-comptables doivent être particulièrement vigilants concernant les données confidentielles et sensibles de leurs clients, que ce soit au regard du secret professionnel ou du RGPD. Concrètement, il s'agit de ne pas charger de données personnelles, sensibles ou confidentielles dans des sites non maîtrisés.

La mise en place d'une gouvernance efficace peut aussi passer par la **désignation d'un responsable qui pilote et priorise les différents projets d'IA générative**.

Son rôle est d'arbitrer entre l'extension d'un projet prometteur ou son arrêt, tout en documentant précisément les succès comme les échecs. La capacité à pivoter est essentielle : en matière d'IA, être capable d'arrêter un projet qui ne fonctionne pas pour redéployer les ressources ailleurs est essentiel !

L'utilisation de l'IA générative nécessite par ailleurs la **mise en place d'un processus de validation rigoureux**. Les productions de l'IA doivent systématiquement être vérifiées par des professionnels qualifiés, car ces technologies peuvent parfois se tromper ou « halluciner », c'est-à-dire produire des informations incorrectes avec un haut degré de confiance apparent.

Cette supervision humaine est d'autant plus importante que certains domaines de l'expertise comptable, comme le conseil ou l'analyse stratégique, nécessitent une compréhension fine du contexte et des enjeux que l'IA ne peut pas toujours appréhender correctement.

UNE CHARTE D'UTILISATION DE L'IA POUR VOTRE CABINET

Le Conseil national de l'Ordre des experts-comptables propose sur son espace privé un modèle d'utilisation de l'IA générative au sein du cabinet. Ce document, qui peut être directement intégré à la charte informatique, traite les points suivants :

- Utilisation responsable de l'outil
- Gestion des risques liés à l'exactitude des informations
- Prévention des biais et de la discrimination
- Sécurité et confidentialité des données
- Surveillance

ÉVITER LA FRACTURE NUMÉRIQUE

La fracture numérique dans les cabinets peut prendre plusieurs formes :

- Elle peut se manifester **entre les collaborateurs qui maîtrisent les outils d'IA et ceux qui peinent à les adopter**, créant ainsi deux vitesses au sein des équipes
- Elle peut également apparaître entre **différentes générations** de professionnels, ou entre **différents niveaux hiérarchiques**.

Le risque est que les personnes moins à l'aise avec l'IA voient leur productivité et leur employabilité diminuer, tandis que d'autres pourraient développer un sentiment d'exclusion.

Pour prévenir cette fracture, les cabinets doivent mettre en place une démarche inclusive. Comment faire ? Tout d'abord, **commencer par l'identification des collaborateurs potentiellement plus vulnérables** face à ces changements technologiques. Il est important de détecter les réticences et les difficultés le plus tôt possible pour pouvoir les accompagner efficacement.

Plusieurs approches peuvent être mises en œuvre pour favoriser l'inclusion numérique :

- L'utilisation de **solutions qui ne limitent pas leur usage en fonction du nombre d'utilisateurs**, pour ne pas avoir à sélectionner les collaborateurs qui auront accès à cette technologie.
- Un **accès aux formations** et aux ressources équitable pour tous les collaborateurs, quel que soit leur niveau initial de compétences numériques.
- La mise en place de **dispositifs de mentorat inversé**, où les collaborateurs plus jeunes ou plus à l'aise avec l'IA accompagnent leurs collègues, peut être particulièrement efficace. Cette approche permet non seulement de développer les compétences mais aussi de renforcer la cohésion des équipes.
- **La création d'espaces d'échange et de partage d'expériences** est également importante. Ces espaces permettent aux collaborateurs de discuter librement de leurs difficultés et de leurs réussites avec l'IA, favorisant ainsi un apprentissage collectif et une montée en compétences progressive.

FOCUS

10 CONSEILS POUR MANAGER UNE ÉQUIPE QUI UTILISE L'IA EN CABINET

Le management d'une équipe utilisant l'IA nécessite un équilibre subtil entre encouragement à l'innovation et maintien d'un cadre rassurant.

La clé du succès réside dans une approche progressive, bienveillante et structurée, qui permet à chacun d'avancer à son rythme tout en garantissant la qualité du travail produit.

Voici 10 conseils pratiques pour avancer.

1. DÉMYSTIFIER L'IA AUPRÈS DE VOS ÉQUIPES

Ne laissez pas les fantasmes et les craintes s'installer. Prenez le temps d'expliquer concrètement ce qu'est l'IA, ses capacités réelles et ses limites. L'objectif est que chaque collaborateur comprenne que l'IA est un outil d'augmentation et non de remplacement.

2. DÉFINIR CLAIREMENT LES RÈGLES D'UTILISATION

Établissez un cadre précis concernant l'utilisation de l'IA dans votre cabinet : quelles données peuvent être utilisées, quelles précautions prendre, quelles validations sont nécessaires. Insistez particulièrement sur la confidentialité des données clients et le respect du secret professionnel.

3. ACCOMPAGNER INDIVIDUELLEMENT CHAQUE COLLABORATEUR

Chacun a son propre rythme d'apprentissage et d'adoption des nouvelles technologies. Identifiez les besoins spécifiques de chaque membre de votre équipe et adaptez votre accompagnement en conséquence.

4. ENCOURAGER L'EXPÉRIMENTATION

Créez un environnement où les collaborateurs se sentent libres d'expérimenter avec l'IA. Valorisez les initiatives et considérez les erreurs comme des opportunités d'apprentissage.

5. FORMER EN CONTINU

L'IA évolue rapidement. Mettez en place un programme de formation continue qui permet à vos équipes de rester à jour. Privilégiez les formats courts et pratiques, directement applicables dans le travail quotidien.

6. MAINTENIR UNE SUPERVISION HUMAINE APPROPRIÉE

Établissez des processus clairs de validation des productions de l'IA. Responsabilisez vos collaborateurs sur la nécessité de vérifier et valider les résultats fournis par l'IA avant toute utilisation.

7. FAVORISER LE PARTAGE D'EXPÉRIENCE

Organisez régulièrement des moments d'échange où les collaborateurs peuvent partager leurs succès, leurs difficultés et leurs bonnes pratiques avec l'IA. Ces échanges permettent un apprentissage collectif et renforcent la cohésion d'équipe.

8. GÉRER LES RÉSISTANCES AVEC BIENVEILLANCE

Face aux réticences, privilégiez le dialogue et la pédagogie. Identifiez les sources de résistance. Montrez par exemple les bénéfices concrets de l'IA dans le travail quotidien.

9. METTRE EN PLACE DES INDICATEURS PRÉCIS DÈS LE DÉPART

Définissez des métriques claires pour mesurer l'impact de l'IA sur la productivité et la qualité du travail. Ces indicateurs doivent être simples, mesurables et directement liés aux objectifs métier du cabinet.

10. ADOPTER UNE APPROCHE DE PORTEFEUILLE D'INITIATIVES

Gérez vos projets d'IA comme un portefeuille d'initiatives continues plutôt que comme des pilotes isolés. N'hésitez pas à arrêter les projets qui ne démontrent pas leur valeur pour réinvestir ailleurs. La capacité à pivoter rapidement est clé pour maximiser le retour sur investissement.



04. REGARDS D'EXPERTS

PERSPECTIVES D'EXPERTS

SUR LES ENJEUX DE L'IA

7 ENTRETIENS

L'intelligence artificielle s'invite désormais dans tous les débats autour de l'expertise comptable. Pourtant, derrière l'effervescence technologique, la réalité des usages reste contrastée : entre expérimentations, premiers déploiements concrets et visions encore prospectives, la profession explore progressivement les cas d'usage qui créeront réellement de la valeur.

Pour mieux comprendre ces évolutions, nous avons recueilli les témoignages de dirigeants de cabinets, d'éditeurs de logiciels et d'experts de la transformation numérique. Leurs regards croisés permettent de saisir à la fois les opportunités offertes par l'IA, les limites actuelles de la technologie et les enjeux plus larges qu'elle soulève : formation des collaborateurs, gouvernance des usages, qualité des données ou transformation du modèle économique des cabinets.



ENTRETIEN

YANN BODIC

Directeur Général Adjoint,
Directeur de la Transformation
Numérique, Cerfrance Côtes d'Armor

DU TERRAIN À LA STRATÉGIE :

COMMENT CERFRANCE CÔTES

D'ARMOR APPRIVOISE L'IA,

ÉTAPE PAR ÉTAPE

Vous utilisez l'IA depuis plusieurs années déjà chez Cerfrance. Quel regard portez-vous sur l'évolution de cette technologie dans votre structure ?

Nous avons commencé à utiliser l'IA dès 2020, bien avant qu'on ne parle d'IA générative, avec une IA très orientée métier : la reconnaissance de pièces comptables et leur conversion en écritures. Concrètement, on ne saisit plus les factures à la main, l'IA analyse, propose et le collaborateur corrige et valide. C'est très concret, et peu soumis à interprétation. L'IA générative, elle, est arrivée avec ChatGPT il y a trois ou quatre ans, avec un effet nouveauté, un côté un peu magique : on pouvait lui demander n'importe quoi et ça nous répondait en langage naturel. Aujourd'hui, on est encore dans une effervescence : l'IA, on en voit partout, dans tous les domaines, pro comme perso, et **la vraie question est, qu'est-ce qu'une IA utile ?** Parce que tout le monde nous en vend, ça a un coût non négligeable, et on peut vite se perdre dans cette jungle. Je sens qu'il y a une bulle qui est en train de se former. Tout le monde ne sera pas présent à la fin, et il faut bien choisir où mettre son effort.

Comment faites-vous pour accompagner vos collaborateurs face à cette effervescence ?

Nous avons commencé par former la gouvernance à la compréhension de l'IA générative. Ce que c'est, ce que ça

fait et surtout ce que ça ne fait pas. **Ce n'est pas magique, ce n'est pas quelque chose avec une conscience :** c'est un programme informatique qui se base sur des statistiques. Il peut répondre de manière erronée sans s'en rendre compte, parce que statistiquement c'est viable pour lui. On leur explique que c'est un formidable assistant qu'il faut cadrer, maîtriser et éduquer. Il est impératif de prendre en compte la **dimension humaine** : des collaborateurs peuvent avoir peur de l'IA, surtout dans notre métier de services. Ils peuvent craindre que l'IA va les remplacer demain, que leur métier va disparaître. Donc on doit leur expliquer, et c'est pour cela que sur l'année 2026, on va former l'ensemble de nos collaborateurs à la data et l'IA. Le message-clé, c'est : **vous n'allez pas être remplacés par l'IA**, en revanche vous pourriez être remis en question par des personnes l'utilisant au quotidien.

Quels cas d'usage concrets avez-vous déjà identifiés ?

On perçoit déjà des bénéfices très concrets : **assistance à rédiger une fiche de poste, une offre d'emploi, assistance à générer des assemblées générales ordinaires.** Ce sont des actions facilitatrices pour le collaborateur mais qui n'excluent aucunement son analyse et sa validation finale. Côté **développement informatique**, nos équipes l'utilisent depuis plus longtemps pour l'optimisation de code, la réécriture d'ancien langage dans du nouveau :

c'est peu soumis à interprétation et le gain est immédiat. On commence à démarrer l'IA générative sur la recherche documentaire en langage naturel, notamment via MyLuca de ComptaSecure, pour aider nos collaborateurs à trouver l'information dans les textes réglementaires. J'ai 25 ans d'expérience, et cela fait 20 ans que j'entends « on n'arrive pas à trouver l'info ». **Avec MyLuca, le collaborateur pose sa question de la manière la plus simple possible** et l'IA cherche la bonne documentation, avec la référence et la source.

Justement, à propos de la recherche documentaire : comment est-ce que cela se passe en pratique ?

On a mis en place MyLuca en décembre. C'est relativement récent, mais les retours sont extrêmement positifs avec moins de 1% de réponses erronées. Avec plus de 2500 requêtes par mois, les utilisateurs se forment à l'usage du prompt et accèdent aux documentations. La qualité des réponses nécessite que l'on structure correctement notre référentiel de documentation. **Si la donnée en entrée est mauvaise, alors la donnée en sortie sera mauvaise.** C'est pour cela qu'on croit beaucoup dans l'IA applicative et l'IA métier : encadrées correctement, elles peuvent faire gagner un temps énorme dans la partie réglementaire de la comptabilité.

En tant que Directeur de la transformation numérique d'un réseau d'accompagnement de chefs d'entreprises, quelles perspectives voyez-vous pour l'IA ?

Notre clientèle, c'est 60% d'agriculteurs et 40% d'artisans-commerçants. Et le monde agricole a énormément besoin d'analytique. Sur les dossiers agricoles, il y a beaucoup de données à analyser : les engrais, les productions, le stock, l'affectation par culture. Et surtout, **les exploitants veulent se projeter**, vu la fluctuation des marchés, surtout en ce moment avec les épisodes

climatiques. Comment dans un an puis-je me projeter ? Est-ce que j'aurai des problèmes de trésorerie ? Est-ce que je dois revoir ma production ? L'IA va nous apporter énormément dans la production et le traitement de données volumineuses. Nos ingénieurs d'études économiques qui font aujourd'hui beaucoup de manipulations manuelles pourront demain, grâce à l'IA et à l'algorithmique, **aller beaucoup plus loin en prédictif court et moyen terme**, et apporter de la très forte valeur ajoutée à nos clients.

Le temps libéré par l'IA, comment l'envisagez-vous ?

Le temps dégagé peut être réaffecté à des tâches à valeur ajoutée comme le conseil et l'humain. Pas juste rendre visite à son client, mais l'appeler quand nos systèmes auront détecté une possible défaillance de trésorerie dans trois mois, un retournement de cours ou un changement réglementaire. Si on appelle un client pour lui dire « attention, vigilance », pour lui c'est de l'or. On ne lui apprend pas trois mois après qu'il y a eu un problème : **on se met en pro-activité.** C'est une révolution pour le métier, parce que c'est un métier historiquement très tourné vers le passé. L'IA nous permet de passer d'une approche rétroviseur à une approche prédictive. Ceci dit, **les entrepreneurs ont besoin de contact humain** : on est tous agacés devant une IA en assistance ou un chatbot au bout du fil. L'enjeu est d'apporter une valeur ajoutée humaine en proximité.

Comment abordez-vous la question de la souveraineté des données ?

On commence à créer nos propres modèles IA en interne. Nous avons 10 000 clients avec un historique de données très important et une variabilité de portefeuille relativement faible. On peut faire beaucoup de statistiques, de clustering, travailler sur la lutte anti-blanchiment, la détection de défaillances.

On a même un mini-calculateur en interne qui change la vie : là où un traitement prenait deux heures, il met dix minutes. Mais la question se pose : **comment puis-je travailler sur ma donnée propre** sans forcément la sortir de l'entreprise, sans la mettre en risque ? Ce ne sont pas nos données, ce sont celles de nos clients. **On parle d'autonomie numérique** : on ne peut pas être totalement indépendant,

on a des technologies étrangères, des infrastructures cloud. Mais sur nos données propres, l'enjeu est de les exploiter dans un cadre sécurisé et maîtrisé. Notre credo, c'est d'aider nos clients à piloter et développer leur entreprise, dans une recherche de performance durable, et il n'y a pas de raison qu'ils ne puissent pas bénéficier des apports de l'IA utile, de l'IA métier, dans un cadre qui protège leurs données.

L'IA, ON EN VOIT PARTOUT, DANS TOUS LES DOMAINES, PRO COMME PERSO, ET LA VRAIE QUESTION EST, QU'EST-CE QU'UNE IA UTILE ?

Parce que tout le monde nous en vend, ça a un coût non négligeable, et on peut vite se perdre dans cette jungle.



ENTRETIEN
**VINCENT
LACOMME**

Expert-comptable,
formateur IA pour la
profession comptable

2026, L'ANNÉE DE VÉRITÉ :

ENTRE PROMESSES

D'INDUSTRIALISATION

ET RÉALITÉ D'UNE

PROFESSION HÉTÉROGÈNE

Où en est-on réellement aujourd'hui dans l'adoption de l'IA par la profession ?

Sur les trois dernières années, on a été globalement dans de l'expérimentation, dans une utilisation assez modérée. Les hallucinations, les biais, les erreurs et le manque de maturité sur certains cas d'usage ont contribué à freiner l'adoption. Les gains de productivité restent assez mineurs, plutôt proches de 3 à 4 % en moyenne sur tous les secteurs. Beaucoup de projets IA échouent : **le MIT a reflété cela avec ce chiffre de 95 % de projets qui ne produisent pas de retour sur investissement.** Beaucoup d'entreprises se sont intéressées au sujet sans aller jusqu'à ancrer l'IA dans leurs processus. C'est cette dernière étape qui manque pour passer à l'industrialisation. Beaucoup de spécialistes du sujet estiment qu'à compter de 2026, l'IA va être développée **dans une logique d'industrialisation** : mettre de l'IA dans tous les processus de l'entreprise et surtout dans la stratégie, voire dans le modèle économique.

Vous établissez une distinction entre IA d'adaptation et IA de transformation. Pouvez-vous préciser ?

C'est une réflexion que Didier Plane, consultant bien connu dans la profession, avait formulée et que je trouve très juste. On peut voir l'IA comme

un outil d'adaptation : on en profite, c'est très bien. À l'opposé, on peut la voir comme un outil de transformation, de remise en question du modèle économique de l'entreprise et de ses processus. Ça change tout en termes de gains de productivité, en termes d'approche. Ce n'est pas évident et c'est pour ça qu'aujourd'hui on est plutôt dans la première hypothèse, celle de s'adapter : il faut identifier les bons cas d'usage, il faut structurer la démarche. **L'avenir c'est l'industrialisation pour aller beaucoup plus loin.** Cela suppose une maturité de la technologie, qui arrive progressivement, et qui va continuer de s'améliorer. Plusieurs nouvelles étapes technologiques vont aller dans ce sens tels que les agents d'IA et l'IA agentique.

Concrètement, comment cette phase d'industrialisation peut-elle se matérialiser dans les cabinets ?

Je vois trois axes. Le premier, c'est l'intégration de l'IA dans les outils métiers. Je dis souvent aux personnes que je forme : si vous ne vous emparez pas de l'IA, de toute façon l'IA viendra à vous. On va avoir des briques d'IA au sein des logiciels de paye, de juridique, de comptabilité qui seront naturellement utilisées comme toute technologie. Cela va résoudre un certain nombre de questions, notamment de confidentialité et de coûts, dans la mesure où ce sera intégré dans nos applications du

quotidien. Cela évitera l'utilisation actuelle consistant à passer d'un système à un autre à l'aide de copiés-collés. **Le deuxième axe, ce sont les IA privées ou locales**, dédiées au cabinet, que l'on pourra personnaliser avec des bibliothèques de prompts, des agents spécialisés. Le cabinet spécialisé en restauration aura ses robots dédiés à la restauration, à ses missions spécifiques. Aujourd'hui, quand on prend un ChatGPT basique, on n'a pas le cas d'usage pour analyser des comptes annuels : c'est à nous de construire le prompt, de l'essayer, de l'affûter, et ça peut être décourageant pour des utilisateurs débutants. Et **le troisième axe, ce sont les IA généralistes qui vont s'interconnecter à l'entreprise**, avec des connecteurs aux mails, aux agendas, aux applications. Les éditeurs juridiques, par exemple, sortent de nouvelles versions qui permettent l'analyse de contrat, la préparation de consultations juridiques bien au-delà de ce qui est possible aujourd'hui.

Quelle est votre photographie de la profession aujourd'hui ? L'adoption est-elle homogène ?

L'adoption par la profession se fait de manière assez hétérogène. Entre les deux extrêmes, il y a plusieurs couches intermédiaires. D'un côté, des cabinets toujours au point de départ, des collaborateurs qui n'ont jamais utilisé l'IA professionnellement : ça peut paraître étonnant, mais c'est encore une réalité. De l'autre, des cabinets pionniers qui font des choses assez éblouissantes. On en entend moins parler, mais ils existent. Entre les deux, il y a quand même une prise de conscience et un intérêt. Je vois souvent des participants en formation demander qu'on leur parle des agents d'IA, alors qu'on aurait pu penser que c'était réservé aux passionnés du sujet. **La difficulté reste de structurer la démarche** : comment sortir d'une formation ou d'une expérimentation pour aller plus loin, se donner le temps, et ancrer l'IA dans les processus du cabinet ?

Quels risques identifiez-vous dans cette phase de transition ?

Le premier, c'est une utilisation à mauvais escient : les biais, les hallucinations et la confidentialité. Un autre risque plus insidieux, c'est la dépendance. On se dit qu'on ne deviendra jamais dépendant, mais c'est très tentant, très subtil. On finit par s'appauvrir quand on a recours systématiquement à ces outils. Et puis il y a **le risque d'une profession à deux vitesses** : des cabinets qui ont structuré leurs données depuis dix ans et qui vont pouvoir exploiter l'IA, face à d'autres encore essentiellement en processus papier, pour qui l'investissement en numérisation et en classement serait considérable. Tout cela s'inscrit dans le mouvement de concentration et de financiarisation que l'on connaît : ces éléments sur l'IA et la digitalisation vont être des critères importants sur les valorisations pour les confrères qui vont partir à la retraite ou céder leur cabinet.

Quel message transmettez-vous aux collaborateurs de cabinets d'expertise comptable ?

Certains commentateurs sont assez catégoriques sur le fait que les collaborateurs qui attendraient trop seront dépassés. C'est vrai que les profils les moins qualifiés seront plus exposés : un collaborateur au niveau bac sera forcément plus exposé qu'un chef de mission avec 30 ans de métier, même sans diplôme avancé. Et **il y a un vrai sujet de pyramide inversée** : une partie des cabinets recrute désormais au niveau master. Les juniors en licence ont du mal à trouver. Si on ne fait plus rentrer de juniors, comment former les seniors de demain ? Mais il faut aussi voir que l'aspect humain et relationnel va continuer à jouer. Cependant, une partie de la clientèle pourrait répondre au chant des sirènes de l'IA. Je vais être caricatural un instant et me projeter dans le futur : « 30€ par mois pour une IA qui fait ma comptabilité et

répond à mes questions de base», à un certain stade technologique, cela pourrait suffire pour des entreprises à 100 000 ou 200 000 euros de chiffre d'affaires. À l'inverse, il y aura toujours un marché pour un accompagnement de qualité,

mais quelle sera la proportion? C'est une vraie question.

En d'autres termes, il faut investir sur les compétences comportementales et sur la capacité à faire preuve d'esprit critique.

JE DIS SOUVENT AUX PERSONNES QUE JE FORME : SI VOUS NE VOUS EMPAREZ PAS DE L'IA, DE TOUTE FAÇON L'IA VIENDRA À VOUS.

On va avoir des briques d'IA au sein des logiciels de paye, de juridique, de comptabilité qui seront naturellement utilisées comme toute technologie. Cela va résoudre un certain nombre de questions, notamment de confidentialité et de coûts, dans la mesure où ce sera intégré dans nos applications du quotidien.

ENTRETIEN

**THOMAS
GAZQUEZ**

Cofondateur
et dirigeant
de Finthesis



L'IMPORTANCE DU CONTEXTE : POURQUOI L'IA EXCELLE SUR CERTAINES TÂCHES ET ÉCHOUE SUR D'AUTRES

En tant qu'éditeur au service des cabinets, quel constat faites-vous sur la performance réelle de l'IA générative ?

Il y a eu pas mal d'évolutions récemment : l'amélioration des modèles LLM comme Gemini, Anthropic avec Claude, Copilot, et l'arrivée des agents IA où l'on peut programmer des agents avec différentes tâches, comme la conception, la production, la vérification. Tout cela combiné permet de faire beaucoup plus de choses. Cependant, **il y a encore pas mal de fonctionnalités un peu gadget** : beaucoup de solutions testent tout et n'importe quoi avec l'IA générative. **Le déterminant, pour moi, c'est le contexte** qu'on va donner à l'IA. Plus elle englobe la totalité du contexte, plus elle est précise. Plus le contexte est général ou diffus, plus c'est difficile. Il n'y a pas encore d'usage qui change tout à destination des cabinets, contrairement à l'automatisation qui, elle, a beaucoup changé la donne. Mais il y a certains domaines et certaines conditions dans lesquelles l'IA est très performante.

Pouvez-vous illustrer cette notion de contexte avec des exemples concrets ?

Quand on demande à l'IA de faire un résumé d'un texte, le contexte est très restreint : elle est très forte pour ça. Résumer des textes de loi, rechercher de l'information, commenter un tableau, résumer une situation, tout cela ne lui pose pas de problème. Prendre une logique et l'appliquer à un autre endroit

avec le même type d'éléments, ça fonctionne bien aussi. En revanche, dès qu'il faut avoir en tête la situation du dirigeant, son historique, les impacts fiscaux, juridiques, les discussions sur le projet de loi de finances, ce qui se passe dans le monde... là, c'est beaucoup plus compliqué. Et c'est d'autant plus problématique que l'expert-comptable est le tiers de confiance : **il ne peut pas déléguer à l'IA des tâches où il y a un risque d'erreur flagrante**. Si l'IA peut maîtriser 100% du contexte, elle peut remplacer des tâches humaines sans problème, avec des capacités de mémoire et d'exécution supérieures. Mais lorsque le contexte est incomplet, cela devient très variable.

La « comptabilité prédictive » est un terme qui revient souvent dès qu'on parle d'IA au sein de la profession. Qu'en pensez-vous ?

C'est un peu le fantasme : se dire qu'un jour l'IA va arriver à prédire l'avenir. Mais il y a tellement d'informations impliquées dans un prévisionnel ! La situation du dirigeant, ses projets, son contexte économique... Aujourd'hui, la manière dont l'IA projette les choses, c'est via des statistiques, et ça, à la limite, on n'a pas besoin de l'IA pour le faire. A l'inverse, elle peut produire des absurdités liées à sa nature probabiliste, sans s'en rendre compte. Entre la réalité du terrain et les discours que l'on entend parfois, il y a un écart significatif.

Comment les cabinets utilisent-ils concrètement l'IA aujourd'hui ?

L'IA est utilisée comme un **super assistant** qui permet de prémâcher le travail. Je ne connais pas de cabinet qui fasse travailler l'IA et envoie une réponse au client sans vérification. Personne ne prend ce risque. Les cabinets sont très vigilants sur un point : ils ne veulent surtout pas que le client ait accès directement à une IA qui se substituerait au rôle de l'expert-comptable. Ce qu'on voit dans les tâches comptables, c'est que la saisie, le rapprochement des écritures, les revues par l'expert-comptable - toutes ces tâches ont été améliorées et accélérées grâce à l'IA. Dans les restitutions par exemple, l'IA permet de prémâcher la partie descriptive des commentaires, et c'est ensuite l'expert-comptable qui apporte le recul et la valeur ajoutée.

Quelle évolution voyez-vous dans la manière d'intégrer l'IA dans les outils ?

Aujourd'hui, ce sont des modules intégrés : des boutons sur lesquels on clique pour générer un commentaire, un résumé. A mon sens, **on se dirige désormais vers des zones de commandes à l'IA**, avec plusieurs agents spécialisés sur une même plateforme. On pourrait demander à une IA de préparer un dossier en disant : je veux tel tableau, tel graphe, tel commentaire, puis attendre de l'IA qu'elle soit autonome sur ces différentes tâches. On passe en quelque sorte d'un système d'actions préconfigurées à un système de commandes définies par l'expert-comptable. **C'est une sorte de cockpit, un copilote** qui peut non seulement répondre à des questions et rechercher des données, mais aussi exécuter des actions. Au même titre que vous demanderiez à un collaborateur de vous préparer un dossier.

Vous évoquez également les MCP. De quoi s'agit-il ?

Les MCP, ou Model Context Protocol, permettent de connecter des solutions entre elles et plus particulièrement à un LLM. Par exemple, vous connectez votre Finthesis, votre solution comptable, votre Gmail, votre CRM... L'IA peut alors interroger tous les outils auxquels vous êtes connecté et croiser les données. **C'est comme un collaborateur qui a accès à tous vos outils et qui peut exécuter toutes les actions définies dans chaque connecteur.** On pourrait ainsi, depuis une même interface, donner des commandes comme on guiderait un collaborateur connecté à tous les outils. C'est vraiment en train de se développer de manière assez forte et je pense que dans les prochaines années, ça va être de plus en plus utilisé. La question se pose même de savoir si on va continuer à aller dans chaque solution séparément, ou si on aura une interface unique connectée à tout.

Quelle place pour la sécurité et la confidentialité dans tout cela ?

À chaque fois que l'IA est utilisée, le cabinet doit donner son accord. Nous utilisons l'IA sur des zones bien précises où il n'y a pas d'informations sensibles. Lorsqu'il y a partage d'informations, ce sont uniquement des données totalement anonymisées. Les experts-comptables font très attention à la confidentialité et à la sécurité, et c'est normal. En tant qu'éditeurs, **nous devons rester en veille permanente** sur les évolutions liées à cette technologie, qu'il s'agisse des modèles, ou de nouvelles méthodes. C'est aux éditeurs de faire ce travail de veille pour leurs clients, puis d'intégrer les nouveautés dans les outils.

**L'EXPERT-COMPTABLE
EST LE TIERS
DE CONFIANCE :
IL NE PEUT PAS
DÉLÉGUER À L'IA
DES TÂCHES OÙ
IL Y A UN RISQUE
D'ERREUR FLAGRANTE.**

Si l'IA peut maîtriser 100 % du contexte, elle peut remplacer des tâches humaines sans problème, avec des capacités de mémoire et d'exécution supérieures. Mais lorsque le contexte est incomplet, cela devient très variable.

ENTRETIEN
**STÉPHANE
DA MOTA**

Dirigeant et
cofondateur
d'ensō rse



TRIPLE IMPACT : QUAND L'IA REDESSINE LE JEU DES ÉDITEURS, DES CABINETS ET DE LA DURABILITÉ

Quel impact l'IA a-t-elle sur le métier d'éditeur de la profession comptable ?

L'impact est considérable, et il est triple. D'abord sur les éditeurs eux-mêmes : grâce à l'IA, **un éditeur peut réinventer des choses existantes** en les améliorant, en réécrivant beaucoup plus vite.

Aujourd'hui, vous ne pouvez plus vous endormir sur vos lauriers avec un outil on-premise, un front dépassé et une absence totale de connexion API. **Il y a une course à la qualité.** La barrière à l'entrée s'est aussi affaiblie : de nouveaux acteurs peuvent bousculer des acteurs installés depuis des dizaines d'années. Avec la puissance de l'IA qui rédige les spécifications et envoie une partie du code aux développeurs, la chaîne de valeur est considérablement raccourcie. En tant que chef de produit, vous pouvez matérialiser des idées et les tester extrêmement rapidement, presque sans passer par le designer et l'UX. On voit d'ailleurs des experts-comptables qui lancent eux-mêmes des applications sur différents sujets : tout cela, c'est grâce à l'IA.

Vous avez vécu cette accélération de l'intérieur avec ensō rse. Pouvez-vous nous raconter ?

Nous avons lancé la commercialisation de notre produit en septembre 2023. Puis en octobre 2024, nous avons décidé de tout réécrire. Cela a pris six mois, alors que la première version nous avait pris un an et demi. À partir du moment où on a toutes les spécifications et les correctifs métiers,

la chaîne de développement est considérablement raccourcie grâce à des outils comme Cursor. On sort six mois après un produit full API, scalable, intégrant de l'IA, avec la même équipe. C'est un vrai témoignage de la puissance de ces outils.

Bien sûr, c'est plus facile de réécrire un produit qu'on a conçu soi-même que de partir de zéro. Mais aujourd'hui, plus personne n'est à l'abri : il suffit de prendre une licence, de s'équiper, et on peut reproduire ce que faisait un éditeur historique.

Côté cabinets, croyez-vous à leur capacité à construire eux-mêmes des systèmes IA ?

Je fais partie des gens qui pensent que **le cabinet moyen ne va pas transformer ses usages en personnalisant des IA**, en connectant ses outils, en construisant un système d'information connecté complexe.

La plupart des cabinets n'auront pas en interne les compétences pour ça. J'ai fait des ateliers, j'ai vu l'écart entre une spécialiste en bootcamp IA et un expert-comptable lambda en 2026 : soyons honnêtes, c'est vertigineux.

Maintenant, savoir prompter, utiliser des agents pour booster la productivité globale, ça j'y crois. Surtout, **je crois à l'IA intégrée dans les outils métiers.** Si l'expert-comptable prend l'habitude d'utiliser l'option IA dans ses outils, de l'analyser, de processer ça en interne, les gains de productivité vont encore exploser. C'est là que le vrai changement va

se produire : pas dans des projets complexes d'interconnexion, mais dans l'usage quotidien des outils enrichis par l'IA.

Vous évoquez souvent le multiservices. L'IA peut-elle aider les cabinets à enfin tenir cette promesse ?

Les cabinets disent depuis vingt ans qu'ils font du multiservices 360 et qu'ils peuvent accompagner le client sur tous les fronts. Mais la réalité, c'est qu'ils sont surtout sur le régalié et le traditionnel. L'IA peut changer la donne. **Avec des collaborateurs de bon niveau, il sera plus facile d'aller chercher des missions complémentaires :** gestion de patrimoine, RSE, recrutement. Ajoutons à ça le mouvement de financiarisation des cabinets qui va générer une pression commerciale croissante au sein de la profession.

Comment l'IA s'intègre-t-elle dans votre approche de la durabilité ?

Nous avons intégré l'IA dans notre nouvelle version d'ensō rse avec une réflexion de fond. Sur le choix du fournisseur, tout d'abord : c'était évident pour nous de prendre Mistral, pour sa frugalité et son caractère européen. C'est cohérent avec notre mission de durabilité : on ne pouvait pas promouvoir la RSE et choisir un modèle énergivore et non européen. Sur l'usage, l'IA ne doit pas être quelque chose d'esthétique mais doit permettre de

remplir la mission. Notre mission, c'est d'évangéliser la RSE auprès des TPE-PME à travers l'expert-comptable. L'expert-comptable aime maîtriser 110% du sujet avant de conseiller. Sur la RSE, il y a tous les sujets environnementaux, sociaux, et la loi n'aide pas forcément parce que peu de choses sont encore obligatoires. **Il fallait donc que l'IA vienne combler ce manque de temps et de formation.**

Concrètement, qu'apporte l'IA aux experts-comptables qui font des missions de durabilité ?

On a utilisé l'IA pour **faciliter les analyses, mixer des données entre benchmarks sectoriels et résultats ESG du client.** L'IA agit comme un coach : soit l'expert-comptable prend l'analyse telle quelle et lance la mission en mode automatique, ce qui apporte déjà de la valeur, soit il la personnalise, il prend 80 ou 90% et il affine le reste. C'est le même principe que quand n'importe qui prompte sur ChatGPT : on prend la base et on l'adapte. Sur la qualité des analyses par code APE, par typologie d'entreprise, franchement, on est bluffés. L'IA a cette double face : une face très orientée « data », où la facilité de mixer plusieurs sources de données est percutante, et une face accompagnement, où elle soutient l'expert-comptable dans ce nouveau challenge. **C'est cette double dimension, data et accompagnement, qui fait toute la force de l'IA sur ce type de mission.**

**ON A UTILISÉ L'IA
POUR FACILITER
LES ANALYSES,
MIXER DES DONNÉES
ENTRE BENCHMARKS
SECTORIELS ET
RÉSULTATS ESG
DU CLIENT.**

L'IA agit comme un coach : soit l'expert-comptable prend l'analyse telle quelle et lance la mission en mode automatique, ce qui apporte déjà de la valeur, soit il la personnalise, il prend 80 ou 90 % et il affine le reste.



ENTRETIEN
**IDRISS
BELLOUCIF**

Associé chez RSM
France responsable
de l'expertise
comptable

L'IA NE REMPLACERA JAMAIS LE REGARD HUMAIN : PLAIDOYER POUR L'ESPRIT CRITIQUE ET LA RELATION CLIENT

Quel regard portez-vous sur l'utilisation de l'IA dans la profession en France ?

L'utilisation de l'IA dans la profession, en tout cas en France, est relativement faible. On s'en sert un peu pour vérifier des données, faire de l'analyse, des synthèses. Mais **on n'a pas encore une pleine appropriation de la puissance de l'outil**. Même si des cabinets de différentes tailles mettent au point des formations, on n'a pas encore défini de cadre très clair de l'utilisation de l'IA. Chez RSM, nous commençons à mettre en place une gouvernance de l'IA, avec un groupe projet, des cas d'usage structurés... Au niveau international, nos cabinets RSM au Royaume-Uni et aux États-Unis investissent massivement dans l'intelligence artificielle, créent des agents, les testent. Mais ils ont mis en place une gouvernance stricte : aucune réponse client n'est envoyée en l'état sans une intervention humaine claire et précise.

Vous insistez beaucoup sur la qualité du prompt. Pourquoi est-ce si important ?

La qualité du prompt fait la qualité des réponses de l'IA, et c'est encore quelque chose d'assez nouveau dans la profession. Au Congrès de l'Ordre 2025, il y a eu des ateliers sur comment faire un bon prompt, et j'ai trouvé ça franchement intéressant. Cela nécessite d'être complètement démocratisé. Je pense que même au niveau du Conseil national de l'Ordre, on devrait avoir une page dédiée, une méthode,

un exemple. Les plus jeunes qui commencent à travailler avec ChatGPT font ça dans leur vie personnelle, mais **n'ont pas forcément les bons réflexes pour une utilisation professionnelle**. L'Union européenne va d'ailleurs dans ce sens avec le vote de l'AI Act, qui ancre le fait que l'IA reste un outil et que c'est le professionnel qui doit valider a posteriori. C'est un cadre nécessaire.

On entend souvent dire que les jeunes générations feront la culture IA du cabinet. Qu'en pensez-vous ?

Il est illusoire de penser que ce sont les jeunes qui vont nous montrer. Les formations académiques d'aujourd'hui n'embarquent pas assez de technologie pour qu'ils soient suffisamment performants à leur sortie d'école. **Ce qu'il faut, c'est créer des bibliothèques de cas d'usage pour construire le jugement professionnel**. Les cabinets devront aussi diversifier leurs recrutements : pourquoi pas des personnes avec des doubles cursus finance-IT ? **S'ouvrir à d'autres profils pour enrichir l'esprit critique**. Parce que c'est la diversité des points de vue qui va construire les meilleurs esprits critiques. Nos jeunes collaborateurs sont nos experts-comptables de demain, nos associés, notre image de marque. C'est eux qui doivent être les ambassadeurs de la profession : il serait donc impensable qu'on imagine les remplacer par des outils.

Comment voyez-vous le rôle de l'Ordre des experts-comptables dans cette transition ?

Je suis convaincu que l'Ordre a des actions à mener pour démocratiser tout cela. Nous avons la chance d'être un cabinet d'une certaine taille qui nous permet d'investir dans la formation et la recherche. Mais des cabinets plus modestes auraient besoin des institutions pour les accompagner, leur fournir des cadres, des méthodes. Il y aura aussi un partenariat à inventer entre les éditeurs et les experts-comptables pour faire de l'amélioration continue. Ce qui est important, c'est que nous, professionnels, gardions un temps d'avance. Tant que nous resterons le premier contact du dirigeant, tant que nous serons au cœur des entreprises, nous garderons cette avance.

Pensez-vous que l'IA puisse à terme, briser le lien de confiance historique entre l'expert-comptable et son client ?

Il y a 10 ou 15 ans, nous nous sommes tous rués sur les banques en ligne, moins chères et connectées. 10 ans après, on commence à voir un certain retour en arrière : quand on se fait pirater son compte et qu'il n'y a personne au bout du fil, on cherche le contact humain. J'ai vécu récemment un problème de transport avec un avion, et franchement, je n'avais pas du tout envie d'avoir un chatbot au téléphone. J'avais besoin d'une personne qui comprenne ma demande et l'état d'émotion dans lequel j'étais. C'est la même chose pour nos dirigeants clients. Le dirigeant de TPE a la charge mentale de faire progresser son entreprise, la responsabilité de

ses salariés, un contexte géopolitique compliqué, une pression fiscale pas évidente, des contrôles qui se multiplient, etc. Bref, **il veut pouvoir compter sur une personne de confiance pour l'aider, le rassurer, le comprendre.** Heureusement, cette personne, aujourd'hui, c'est nous.

Quel message adressez-vous à vos collaborateurs sur l'avenir de la profession ?

On se transforme, on ne disparaît pas. Et c'est une véritable opportunité. Néanmoins, le collaborateur qui restera passif risque fort de voir son métier disparaître. Ceux qui sont prêts à faire évoluer leur pratique professionnelle ont un boulevard devant eux, car **notre rôle restera encore plus important en tant que conseil**, en tant que professionnel qui utilise différents outils et données pour aider son client à passer d'un point A à un point B. Ce qui fera la différence demain entre un cabinet et un autre, ce ne sera plus la technicité, car elle sera embarquée par les outils. **Ce sera la manière dont on accompagnera nos clients.**

Par ailleurs, RSM a signé un mécénat avec la Chaire IA et Risque et management de l'Université Paris Dauphine PSL. Ce mécénat s'inscrit dans une stratégie IA structurée, visant à apprendre sur l'IA et avec l'IA en lien étroit avec la recherche académique. C'est un moyen innovant d'accompagner nos équipes tout en maîtrisant et encadrant les impacts de l'IA au service de la montée en compétences continue des équipes et d'une application opérationnelle responsable et stratégique.

**CEUX QUI SONT PRÊTS
À FAIRE ÉVOLUER
LEUR PRATIQUE
PROFESSIONNELLE
ONT UN BOULEVARD
DEVANT EUX.**

Notre rôle restera encore plus important en tant que conseil, en tant que professionnel qui utilise différents outils et données pour aider son client à passer d'un point A à un point B.

ENTRETIEN
**CHRISTIAN
TALTAS**

Chief AI
Product Officer
chez Cegid



DE LA PLATEFORME AU CRÉATEUR D'APPLICATIONS : LA VISION AGENTIQUE DE L'EXPERT-COMPTABLE DE DEMAIN

Avant de parler de la profession, comment décririez-vous le fonctionnement réel de l'IA générative ?

Les modèles LLM ont été mis à disposition du monde entier. Pour illustrer leur utilisation, OpenAI a lancé ChatGPT, qui est tout simplement une application. Elle a permis à tout le monde de tester ces capacités. Mais attention : **il faut bien comprendre qu'il s'agit de statistique, pas de l'intelligence.** Même le reasoning n'est qu'une boucle qui permet de prendre un meilleur chemin statistique, mais ce n'est pas plus intelligent. Vous donnez un contexte sous forme de texte et des instructions, et le LLM produit un résultat. Toute la difficulté est là.

Pourquoi le contexte est-il si déterminant dans la qualité des résultats ?

Prenons un exemple simple : vous êtes boulanger et vous avez une facture d'achat d'ordinateur. A priori, c'est une immobilisation. Mais si vous êtes vendeur d'informatique, c'est du stock. Et ça va plus loin : la quantité est-elle négligeable par rapport à vos achats habituels ? Et si votre entreprise se met à vendre de l'électricité pour la première fois via des panneaux solaires sur le toit du hangar ? L'avantage des agents, c'est qu'ils font comme les humains : ils essaient de comprendre pour délivrer un résultat. Toutefois, dans certains

cas, une intervention humaine en complément du travail des agents reste indispensable.

Comment traduisez-vous cette approche dans vos travaux ?

Nous avons compris que **la bonne approche consiste à créer plusieurs agents avec des fonctions spécifiques**, leur donner un contexte déterminé, évaluer leurs résultats et être capable de leur dire de recommencer si ce n'est pas satisfaisant. Nous avons produit deux premiers livrables : une déclaration de TVA, où l'agent détermine dans quelle case placer les montants découverts dans les factures, et le grand livre correspondant. Le contexte de tout cela, c'est une entreprise, une activité, un FEC... et une facture. Si c'est bien encadré, on peut déléguer ça aux agents. On travaille aussi sur la révision comptable, complètement agentique : ce sont les agents qui font la révision, mais **il faut toujours un humain pour contrôler que le programme de travail est adapté**, que cette année il faut peut-être accentuer les contrôles sur tel point.

Malgré ces avancées, vous dites que l'humain restera toujours indispensable. Pourquoi ?

Ce n'est pas la version 6 de ChatGPT qui changera les choses, car l'IA générative reste probabiliste. Le meilleur des outils,

c'est celui qui permet de contrôler le plus vite. Et le meilleur contrôleur, c'est celui qui a le plus d'expertise. **L'IA accélère les collaborateurs qui ont de l'expertise.** Il faut donc des processus qui permettent de contrôler le travail de l'IA sur la base de cette expérience, mais surtout pas d'éliminer le contrôle humain.

Vous portez un message fort sur le rôle futur de l'expert-comptable. Lequel ?

L'expert-comptable a encore plus sa place qu'avant dans toute cette chaîne. Mais il doit communiquer de l'information à l'entreprise, assumer des tâches pour elle, plutôt que de l'autonomiser pour qu'elle se passe de délégation. Quand un expert donne son client à un éditeur qui vend son logiciel directement, il perd le contrôle du processus. Au lieu de ça, **je pense que les experts-comptables doivent créer des applications pour leurs clients.** Et c'est possible aujourd'hui : si un expert met en place un process lié à un contexte qu'il a compris en discutant avec son client, il sera de bien meilleure qualité qu'un process générique pris sur le web.

Créer des applications ? C'est-à-dire ?

Avec la démocratisation du code, **un expert-comptable peut désormais construire des petites applications accessibles directement pour ses clients.** Par exemple, un de nos cabinets travaille avec une agence de voyages : les agents analysent les factures, créent des sections analytiques par destination et restituent des rapports

mensuels. Tout cela fait par le système mis en place par l'expert-comptable. Le client, forcément, est fidélisé. J'ai donc l'espoir que demain les cabinets soient capables de livrer des interfaces spécifiques à chacun de leurs clients. Ça donne de l'espoir pour démocratiser jusqu'à la livraison d'interfaces spécifiques aux clients : quand vous construisez un système totalement vertical pour un dirigeant d'entreprise, il n'a plus de raison de partir.

Est-ce que le modèle même d'éditeur est en train de changer ?

C'est une vraie question. Nous, on a créé une plateforme verticale pour les experts-comptables. Sommes-nous toujours un éditeur ? **Nous éditons du code, désormais nous revendons aussi des tokens.** Ce n'est pas le même métier. Il y a une vague aujourd'hui dans laquelle les entreprises réduisent leurs achats de logiciels pour concevoir leurs propres solutions, car la démocratisation du code le permet désormais. De mon côté, **je veux utiliser l'IA générative pour donner aux experts-comptables les moyens de faire des choses plus spécifiques, à leur portée :** accélérer la productivité avec la délégation aux agents, et en même temps proposer à leurs clients des solutions sur mesure. Les éditeurs traditionnels ont vécu sur leur modèle récurrent, et ils essaient de préserver leur marge. Mais l'alternative, c'est que l'expert-comptable reprenne la main, crée de la valeur directement pour ses clients à partir de la matière comptable, et se positionne comme un véritable créateur de solutions.

**DE MON CÔTÉ,
JE VEUX UTILISER L'IA
GÉNÉRATIVE POUR
DONNER AUX
EXPERTS-COMPTABLES
LES MOYENS DE FAIRE
DES CHOSES PLUS
SPÉCIFIQUES,
À LEUR PORTÉE :**

accélérer la productivité avec la délégation aux agents, et en même temps proposer à leurs clients des solutions sur mesure. Les éditeurs traditionnels ont vécu sur leur modèle récurrent, et ils essaient de préserver leur marge. Mais l'alternative, c'est que l'expert-comptable reprenne la main, crée de la valeur directement pour ses clients à partir de la matière comptable, et se positionne comme un véritable créateur de solutions.

ENTRETIEN
**ARTHUR
WALLER**

CEO et
cofondateur
de Pennylane



DE LA SUGGESTION À

L'ACTION : QUAND L'IA PASSE

AUX COMMANDES DANS

L'OUTIL DE PRODUCTION

Que change concrètement l'IA dans la production comptable aujourd'hui ?

En matière de saisie comptable au sens strict, **l'IA ne va pas changer grand-chose. En revanche, ce qui évolue, c'est la nature de l'intervention.** Jusqu'ici, l'IA venait suggérer une contrepartie, ou un compte par exemple. Désormais, nous proposons des agents qui réalisent une tâche. Des agents qui saisissent une facture, qui saisissent une contrepartie, qui traitent les écritures, qui demandent aux clients des pièces manquantes.

Là où l'IA va vraiment avoir un impact, à terme, **c'est dans la révision des comptes.** Des agents vont parcourir les diligences et effectuer un premier passage pour identifier les points à traiter en priorité. C'est aussi le plus compliqué, parce que c'est là qu'il y a le plus de profondeur métier. Cela va donc prendre un peu de temps. Chez Pennylane, nous investissons massivement sur ce que nous appelons « Autopilote », avec une équipe dédiée. Et nous avons déjà des agents en production, les plus utilisés d'ailleurs, qui rédigent des brouillons de notes de synthèse dans le dossier de travail.

Quelles autres applications de l'IA générative voyez-vous ?

Là où nous mettons beaucoup de moyens actuellement, et là où les cabinets vont percevoir la différence le plus rapidement, c'est sans doute dans la relation cabinet-client.

Concrètement, les cabinets peuvent déjà brancher leur messagerie Outlook sur notre logiciel de production.

Nous leur suggérons ensuite des réponses aux e-mails de leurs clients, en prenant en compte le contexte de l'échange mais aussi la donnée comptable présente dans notre plateforme.

Bientôt, **il sera possible de lancer un enregistrement des rendez-vous bilan** directement depuis notre plateforme, qui produira la transcription, et proposera le mail de suivi. En cas de changement d'interlocuteur dans le cabinet, l'IA restituera le contexte du dossier pour que le client n'ait pas à tout réexpliquer. En résumé, l'enjeu pour un cabinet, c'est de bien servir son client, de bien le connaître, d'être réactif. L'IA peut aider sur tous ces fronts.

Vous évoquez souvent les micro-applications que les cabinets pourraient construire eux-mêmes. D'où vient cette conviction ?

C'est peut-être le sujet auquel je crois le plus. Selon moi, les cabinets et les intégrateurs vont construire de nombreuses micro-applications au-dessus de leur outil de production, pour répondre à un besoin particulier ou pour combler une lacune que l'éditeur n'a pas encore adressée.

Des intégrateurs utilisent déjà des outils comme Lovable pour faciliter les migrations ou créer des connecteurs

avec des logiciels métier dépourvus d'API. **Il y a une vraie opportunité pour les cabinets : faire ce dernier kilomètre, très personnalisé, pour leurs clients.** C'est à la fois une source de revenus et un facteur de fidélisation des chefs d'entreprise : le client disposera ainsi d'un outil qu'il ne trouve nulle part ailleurs.

Comment cette dynamique transforme-t-elle le rôle de l'éditeur ?

Notre enjeu, c'est de proposer les API les plus simples et les plus utilisables possibles, avec le maximum de données exposées. Nous explorons également le MCP, qui permet de faire tout ce que l'on a dans l'API mais de manière encore plus accessible. Cela renforce la valeur de notre plateforme par rapport aux éditeurs qui avancent moins sur ces sujets.

Tout cela va soulever la question du partage de la valeur : comment l'éditeur conserve sa part de valeur lorsque tout le monde peut construire sa propre surcouche, et la vendre directement à l'utilisateur final ?

Quel impact sur les métiers et les compétences dans les cabinets ?

Les cabinets vont devoir former leurs collaborateurs sur ces sujets, ou recruter de nouveaux profils. Les collaborateurs, aujourd'hui, interagissent majoritairement dans l'outil de production. Demain, ils seront beaucoup plus dans l'outil client, voire directement chez le client. Par ailleurs, et ce n'est pas uniquement lié à l'IA, beaucoup de PME vont externaliser davantage de tâches administratives vers leur cabinet. **L'enjeu pour les cabinets reste le même : bien servir son client, bien le connaître, et travailler la proactivité.**

IL Y A UNE VRAIE OPPORTUNITÉ POUR LES CABINETS : FAIRE CE DERNIER KILOMÈTRE, TRÈS PERSONNALISÉ, POUR LEURS CLIENTS

C'est à la fois une source de revenus et un facteur de fidélisation des chefs d'entreprise : le client disposera ainsi d'un outil qu'il ne trouve nulle part ailleurs



**05. CAS D'USAGE
CONCRETS**

APPLICATIONS CONCRÈTES : BÉNÉFICES ET POINTS DE VIGILANCE

11 FICHES

L'intelligence artificielle se diffuse dans le quotidien des cabinets à travers des usages et applications concrètes : Recherche documentaire, analyse de contrats, production de synthèses, préparation de rendez-vous clients, contrôle de données comptables ou encore assistance à la réflexion stratégique, etc.

Les fiches qui suivent présentent une série de cas d'usage représentatifs, observés dans certains cabinets ou déjà techniquement réalisables avec les outils disponibles. Chacune décrit une situation de travail réelle, ce que l'IA permet de faire, les bénéfices attendus, mais aussi les limites et les points de vigilance.

L'objectif est double : illustrer concrètement les transformations en cours et offrir aux professionnels des repères pour identifier les usages pertinents et adaptés à leur propre organisation. Car l'enjeu n'est pas d'utiliser l'IA partout, mais de l'utiliser là où elle apporte un véritable gain de temps, de fiabilité ou de capacité d'analyse.



FICHE N° 01

Social/RH · Conseil client

ACCOMPAGNER UNE PROCÉDURE DE RUPTURE CONVENTIONNELLE

Un client sollicite le cabinet : il envisage une rupture conventionnelle avec l'un de ses salariés et attend un accompagnement complet (cadre juridique applicable, calcul des indemnités, planification de chaque étape, production de l'ensemble des documents nécessaires). C'est une demande fréquente en cabinet, chronophage par nature, et où le risque d'erreur ou d'oubli est réel : un délai mal calculé, une indemnité sous-estimée au regard de la convention collective, un formulaire incomplet, et c'est le refus d'homologation, voire un risque de contentieux.

CE QUE L'IA PERMET DE FAIRE

À partir des informations déjà disponibles au sein du cabinet, notamment via les outils de paie ou SIRH lorsqu'ils sont interconnectés, ou transmises par le client (identité du salarié, date d'entrée, statut, rémunération des douze derniers mois, convention collective applicable), l'IA est capable de dérouler l'intégralité de la procédure, étape par étape.

Elle commence par identifier le cadre réglementaire applicable et ses éventuelles spécificités conventionnelles. L'IA repère ces écarts et retient automatiquement le montant le plus favorable au salarié, comme l'exige le droit du travail.

Elle produit ensuite un rétro-planning complet des actions à mener : convocation à l'entretien préalable, fenêtre de signature, décompte du délai de rétractation, date d'envoi du dossier à la DREETS, puis délai d'instruction avant homologation tacite. Chaque jalon est assorti du fondement légal correspondant.

Elle calcule les indemnités en distinguant le minimum légal du minimum conventionnel, et intègre le régime social et fiscal applicable.

Enfin, l'IA génère les projets de documents : courrier de convocation à l'entretien préalable, projet de convention de rupture pré-rempli avec les éléments du dossier, modèle de notification à la DREETS. L'ensemble constitue un dossier de travail structuré que le collaborateur peut relire, ajuster et valider avant transmission au client. Ce qui mobilisait une demi-journée de travail dispersé est ramené à une interaction de quelques minutes, suivie d'une phase de contrôle humain indispensable.

RENDUS TYPES

- Synthèse du cadre réglementaire et conventionnel applicable
- Rétro-planning détaillé de la procédure avec échéances et délais légaux
- Calcul des indemnités : minimum légal, minimum conventionnel, montant retenu
- Estimation du coût employeur total, contribution patronale incluse
- Courrier de convocation à l'entretien préalable
- Projet de convention de rupture pré-rempli
- Modèle de courrier pour la demande d'homologation DREETS



BÉNÉFICES

GAIN DE TEMPS ●●● Fort	FIABILITÉ DES RÉSULTATS ●●○ Modéré
PROFONDEUR D'ANALYSE ●●● Fort	RÉUTILISABILITÉ ●●● Fort


RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE

FIABILITÉ DES CALCULS ET CONFORMITÉ CONVENTIONNELLE


Les modèles génératifs peuvent produire des résultats plausibles mais erronés, notamment sur les calculs d'indemnités. Le risque est d'autant plus élevé que le résultat « a l'air juste » : un chiffre précis, structuré, accompagné d'un raisonnement, ce qui peut réduire la vigilance du collaborateur. C'est ce qu'on appelle le phénomène d'hallucination. Par ailleurs, le cadre réglementaire de la rupture conventionnelle a sensiblement évolué ces dernières années. Un modèle qui s'appuie sur des données récentes et constamment mises à jour s'avère donc indispensable.

Recommandation : Toujours recouper les montants calculés par l'IA avec un calcul manuel ou un simulateur officiel. Vérifier la date de dernière mise à jour des sources réglementaires utilisées par l'outil. La validation humaine reste indispensable avant toute transmission au client.

CADRE D'UTILISATION

 **MATURITÉ : Émergent**
Techniquement faisable avec les outils actuels. Des cabinets commencent à structurer ce type de workflow, mais le déploiement reste limité.

 **OUTILLAGE :**
IA spécialisée métier, plateforme intégrée

 **PUBLIC CIBLÉ :**
Responsable de paie, collaborateur social, chef de mission

 **NIVEAU DE MAÎTRISE IA REQUIS :**
Avancé



FICHE N° 02

Social/RH · Juridique

ANALYSER UN CONTRAT DE TRAVAIL

Un client transmet un contrat de travail au cabinet pour vérification. Il faut en extraire les points clés, vérifier la conformité par rapport à la convention collective applicable, et identifier les clauses sensibles ou manquantes. C'est un exercice qui demande une lecture attentive, une connaissance fine du droit du travail et de la convention concernée, et qui est souvent réalisé dans l'urgence.

CE QUE L'IA PERMET DE FAIRE

L'IA analyse le document clause par clause. Elle identifie la structure du contrat (type, durée, période d'essai, rémunération, horaires, clauses particulières) et en extrait une synthèse structurée des points clés.

Elle vérifie ensuite la conformité conventionnelle : la période d'essai respecte-t-elle les durées maximales prévues par la convention ? La classification correspond-elle au poste ? Les minima salariaux sont-ils respectés ? Les clauses de mobilité, de non-concurrence ou d'exclusivité sont-elles encadrées conformément à la jurisprudence ?

Elle signale les clauses sensibles ou inhabituelles, telles qu'une clause de dédit-formation disproportionnée ou une clause de non-concurrence sans contrepartie financière et pointe les mentions obligatoires manquantes.

Le collaborateur reçoit enfin un rapport structuré qui lui permet de concentrer son analyse sur les points d'attention identifiés, plutôt que de relire l'intégralité du contrat ligne par ligne. Le gain est à la fois en temps et en fiabilité : l'IA ne « saute » pas de clause, même dans un document long.

RENDUS TYPES

- Synthèse structurée des éléments clés du contrat (type, durée, rémunération, classification)
- Analyse de conformité au regard de la convention collective applicable
- Liste des clauses sensibles ou inhabituelles avec qualification du risque
- Mentions obligatoires manquantes ou incomplètes
- Note de synthèse pour le client avec recommandations



BÉNÉFICES

GAIN DE TEMPS ●●● Fort	FIABILITÉ DES RÉSULTATS ●●○ Modéré
PROFONDEUR D'ANALYSE ●●● Fort	RÉUTILISABILITÉ ●●○ Modéré


RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE

INTERPRÉTATION JURIDIQUE ET LIMITES DE L'IA

L'IA est performante pour extraire et structurer l'information, mais son interprétation juridique reste approximative sur les situations qui ne font pas encore l'objet d'une jurisprudence établie. Une clause de non-concurrence peut être signalée comme « présente » sans qu'une IA généraliste ne soit en mesure d'évaluer finement si sa portée géographique ou temporelle est proportionnée au regard de la jurisprudence récente. De même, l'IA peut ne pas connaître les dernières évolutions d'une convention collective spécifique.

Recommandation : L'analyse IA doit être systématiquement validée par un professionnel, en particulier sur les clauses sensibles. Elle doit avoir été entraînée sur un corpus juridique de qualité, incluant les données jurisprudentielles, et mis à jour régulièrement. Ne jamais transmettre un avis au client sur la seule base de l'analyse automatisée.

CADRE D'UTILISATION

 **MATURITÉ : Opérationnel**
Les outils actuels permettent une analyse fiable des contrats standards. L'usage est déjà répandu dans les cabinets équipés.

 **OUTILLAGE :**
IA spécialisée métier

 **PUBLIC CIBLÉ :**
Collaborateur social, juriste, chef de mission

 **NIVEAU DE MAÎTRISE IA REQUIS :**
Débutant



FICHE N° 03

Transversal · Recherche

RECHERCHER DANS LA RÉGLEMENTATION ET LA DOCTRINE

Un collaborateur fait face à une question juridique, fiscale ou sociale. Jusqu'ici, il fouille dans ses bases documentaires, sollicite un collègue plus expérimenté ou lance une recherche Google dont la qualité dépend entièrement de la formulation de la requête. Le processus est long, les résultats hétérogènes, et le risque de s'appuyer sur une source obsolète ou non pertinente est élevé.

CE QUE L'IA PERMET DE FAIRE

L'IA permet de poser une question en langage naturel (par exemple « Quelles sont les conditions de déductibilité d'une provision pour créances douteuses ? ») et d'obtenir une réponse structurée, sourcée, qui synthétise les textes applicables.

Contrairement à un moteur de recherche classique, l'IA ne renvoie pas une liste de liens. Elle formule une réponse compréhensible, hiérarchise les sources, et peut adapter son niveau de détail au besoin : réponse synthétique pour un rappel rapide, ou réponse approfondie avec citations pour un dossier complexe.

Lorsque l'IA est connectée aux ressources documentaires internes du cabinet (notes, mémos, bases de connaissances), elle peut aussi interroger ces fonds, même si les documents sont mal classés ou mal nommés. C'est l'un des intérêts majeurs : l'IA rattrape en partie les lacunes d'organisation documentaire du cabinet.

Le gain est particulièrement considérable sur les questions récurrentes des collaborateurs, et qui mobilisent souvent 15 à 30 minutes de recherche. L'IA ramène ce temps à quelques secondes, avec un niveau de synthèse souvent supérieur à ce qu'un collaborateur pressé aurait produit seul.

RENDUS TYPES

- Réponse structurée à une question juridique, fiscale ou sociale
- Synthèse des textes applicables avec références (articles, BOI, jurisprudence)
- Note technique pour intégration dans un dossier ou un courrier client
- Comparaison de régimes ou d'options (ex. : régimes d'imposition, statuts juridiques)

BÉNÉFICES

GAIN DE TEMPS ●●● Fort	FIABILITÉ DES RÉSULTATS ●●○ Modéré
PROFONDEUR D'ANALYSE ●●● Fort	RÉUTILISABILITÉ ●●● Fort


RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE

⚠ SOURCES NON VÉRIFIÉES ET HALLUCINATIONS

C'est le risque principal dans ce cas d'usage. Un modèle génératif peut inventer une référence légale, citer un article qui n'existe pas, ou synthétiser une doctrine en mélangeant des règles incompatibles. Le résultat a l'apparence de la rigueur ce qui le rend d'autant plus dangereux si personne ne vérifie. Par ailleurs, les données d'entraînement du modèle ont une date limite : une règle qui a changé récemment peut être restituée dans sa version antérieure.

Recommandation : Privilégier les outils qui citent leurs sources et permettent de remonter au texte original. Vérifier systématiquement les références citées, en particulier sur les sujets à évolution récente. Ne jamais fonder un avis client sur une seule réponse IA non contrôlée.

CADRE D'UTILISATION

 **MATURITÉ : Opérationnel**
 C'est l'un des cas d'usage les plus matures et les plus déployés en cabinet. Les plateformes spécialisées offrent déjà un niveau de fiabilité élevé.

 **OUTILLAGE :**
 IA spécialisée métier, fonds documentaire augmenté

 **PUBLIC CIBLÉ :**
 Collaborateur, chef de mission, associé

 **NIVEAU DE MAÎTRISE IA REQUIS :**
 Débutant



FICHE N° 04

Transversal · Productivité

EXPLOITER UN DOCUMENT : RÉSUMÉ, COMPARAISON, EXTRACTION

Le cabinet reçoit en permanence des documents longs et denses : baux commerciaux, actes notariés, rapports d'audit, PV d'assemblée, contrats, etc. Il faut en extraire l'essentiel, identifier les changements entre deux versions, ou résumer un texte de 40 pages pour préparer une réunion. Ce travail mobilise du temps qualifié sur des tâches à faible valeur ajoutée.

CE QUE L'IA PERMET DE FAIRE

L'IA traite ces documents en quelques secondes. Elle est capable de résumer un texte long en conservant les informations essentielles, d'en extraire des éléments spécifiques (montants, dates, parties, clauses particulières), et de comparer deux versions d'un même document pour lister précisément ce qui a changé.

La comparaison de documents est particulièrement puissante : soumettez un bail et sa version révisée, et l'IA liste chaque modification (clause ajoutée, montant modifié, délai raccourci) avec une synthèse des impacts. C'est un gain de temps considérable et surtout une réduction du risque de passer à côté d'une modification importante.

L'extraction structurée est tout aussi utile : à partir d'un acte de cession, l'IA extrait les parties, le prix, les conditions suspensives, les garanties, et restitue le tout dans un format exploitable. Ce qui prenait une heure de lecture attentive est ramené à quelques minutes.

RENDUS TYPES

- Résumé structuré d'un document long (rapport, acte, contrat)
- Tableau comparatif entre deux versions d'un même document
- Extraction de données clés (montants, dates, parties, clauses)
- Fiche de synthèse pré-rédigée pour dossier client



BÉNÉFICES

GAIN DE TEMPS ●●● Fort	FIABILITÉ DES RÉSULTATS ●●○ Modéré
PROFONDEUR D'ANALYSE ●●○ Modéré	RÉUTILISABILITÉ ●●● Fort


RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE

PERTE D'INFORMATION ET FAUX SENTIMENT DE COMPLÉTUDE


Un résumé est par définition une perte d'information. L'IA peut omettre un détail juridiquement significatif qu'elle n'a pas identifié comme important. Le risque est donc que le lecteur du résumé considère qu'il a « lu » le document, alors qu'il n'en a en réalité pris connaissance que d'une version tronquée.

Recommandation : Utiliser le résumé IA comme outil de préparation et de repérage, pas comme substitut à la lecture. Pour les documents à enjeu, toujours revenir au texte original sur les points identifiés.

CADRE D'UTILISATION

 **MATURITÉ : Opérationnel**
Cas d'usage très mature. Résumer, comparer et extraire sont des forces natives des modèles génératifs actuels.

 **OUTILLAGE** : IA généraliste (LLM), plateforme intégrée

 **PUBLIC CIBLÉ** : Collaborateur, chef de mission, associé

 **NIVEAU DE MAÎTRISE IA REQUIS** : Débutant



FICHE N° 05

Organisation · Conseil client

SYNTHÉTISER UN DOSSIER CLIENT MULTI-SOURCES

Un collaborateur reprend un dossier client ou prépare un rendez-vous bilan. Il doit se faire rapidement une idée du dossier : statuts, K-bis, PV d'AG, rapports de gestion, données comptables, échanges mails, notes internes. L'information est éparpillée, souvent mal classée, et la synthèse exige de croiser des sources hétérogènes pour se forger une vision cohérente du dossier.

CE QUE L'IA PERMET DE FAIRE

L'IA agrège l'ensemble des documents disponibles dans un dossier client et en produit une synthèse consolidée. Elle croise les informations issues de sources différentes (données juridiques, données comptables (FEC, bilans), données sociales (DSN), échanges avec le client (mails), notes internes du cabinet) pour offrir une vue 360° du dossier.

L'un des intérêts majeurs de l'IA dans ce domaine est de fonctionner indépendamment de la qualité du classement avec souvent des fichiers mal nommés, des dossiers non classés, ou des notes perdues dans une messagerie. L'IA s'appuie sur le contenu, pas sur l'organisation. Elle compense donc en grande partie les lacunes d'organisation et de structuration documentaire.

Le rendu peut être adapté au besoin de l'utilisateur : synthèse courte pour un briefing avant rendez-vous, fiche complète pour une reprise de dossier, alerte sur les points de vigilance (mandats échus, assemblées non tenues, obligations non respectées).

Pour les cabinets les plus avancés, l'IA peut également aller chercher des données en open data sur le web (INPI ou Pappers notamment) pour enrichir le dossier avec des informations publiques à jour.

RENDUS TYPES

- Fiche de synthèse sur le dossier client (identité, structure, dirigeants, chiffres clés)
- Chronologie des événements marquants (création, modifications statutaires, AG)
- Points de vigilance identifiés (mandats, obligations, échéances)
- Briefing pré-rendez-vous synthétique



BÉNÉFICES

GAIN DE TEMPS ●●● Fort	FIABILITÉ DES RÉSULTATS ●●○ Modéré
PROFONDEUR D'ANALYSE ●●● Fort	RÉUTILISABILITÉ ●●○ Modéré


RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE


QUALITÉ DES DONNÉES SOURCES ET INFORMATIONS OBSOLÈTES


L'IA synthétise ce qu'on lui donne. Si les sources contiennent des informations erronées ou obsolètes (une note interne qui n'a jamais été mise à jour ou un mail qui contenait une information provisoire par exemple) elle les intègre sans les remettre en question. Là encore, le risque est de produire une synthèse qui a l'apparence de la fiabilité mais s'appuie sur des données fragiles.

Recommandation : Sensibiliser les équipes à la qualité des données versées dans les dossiers. Vérifier les informations clés de la synthèse (dirigeants, capital, dates) par recoupement avec une source officielle.

CADRE D'UTILISATION

 **MATURITÉ : Émergent**
Faisable lorsque les sources sont accessibles numériquement.
Le principal frein reste l'intégration technique avec les différents silos du cabinet.

 **OUTILLAGE :**
IA spécialisée métier, plateforme intégrée, connecteurs documentaires

 **PUBLIC CIBLÉ :**
Chef de mission, associé, collaborateur

 **NIVEAU DE MAÎTRISE IA REQUIS :**
Avancé



FICHE N° 06

Fiscal · Conseil client

ANALYSER L'IMPACT FISCAL D'UNE OPÉRATION

Un client envisage une opération à fort enjeu fiscal : cession de parts, restructuration, changement de régime d'imposition ou apport en société. Il attend de son expert-comptable une analyse claire des conséquences fiscales, une comparaison des options possibles, et une recommandation argumentée. C'est un exercice qui mobilise à la fois une compétence technique pointue et un temps de recherche important.

CE QUE L'IA PERMET DE FAIRE

L'IA permet de modéliser rapidement les conséquences fiscales d'une opération envisagée. À partir des paramètres fournis (nature de l'opération, montants, régime actuel, forme juridique), elle identifie les régimes applicables, calcule les impacts en termes d'imposition et de prélèvements, et compare les scénarios possibles.

Pour une cession de parts, par exemple, elle peut identifier le bon régime des plus-values, les abattements applicables ou les dispositifs d'exonération, et restituer un tableau comparatif des options.

Elle peut également simuler l'impact d'un changement de régime (passage de l'IR à l'IS, par exemple) sur plusieurs exercices, en intégrant les effets sur la rémunération du dirigeant, les dividendes, et les cotisations sociales.

Bien sûr, le livrable n'est pas un avis fiscal définitif : c'est un support d'aide à la décision structuré, qui permet de concentrer son analyse sur les arbitrages stratégiques plutôt que sur les calculs préliminaires.

RENDUS TYPES

- Identification des régimes fiscaux applicables à l'opération envisagée
- Tableau comparatif des scénarios (régime A vs. régime B, cession vs. apport, etc.)
- Simulation chiffrée de l'impact fiscal sur un ou plusieurs exercices
- Note de synthèse pour le client avec présentation des options

BÉNÉFICES

GAIN DE TEMPS ●●○ Modéré	FIABILITÉ DES RÉSULTATS ●○○ Faible
PROFONDEUR D'ANALYSE ●●● Fort	RÉUTILISABILITÉ ●●○ Modéré


RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE


⚠ COMPLEXITÉ DES RÉGIMES ET ERREURS DE QUALIFICATION

La fiscalité est un domaine où les règles sont nombreuses, imbriquées, et fréquemment modifiées. Une IA mal configurée peut confondre des régimes proches, appliquer un abattement qui n'est plus en vigueur, ou omettre une condition d'éligibilité. Sur ce type de sujet, une erreur de qualification peut coûter cher au client et engager la responsabilité du cabinet.

Recommandation : Réserver ce cas d'usage aux profils expérimentés, capables de prendre du recul et de critiquer les résultats de l'IA. Toujours valider les calculs et les régimes appliqués avant toute communication au client. Sur les dossiers complexes, compléter par une consultation spécialisée (avocat fiscaliste).

CADRE D'UTILISATION

 **MATURITÉ : Émergent**
 L'IA produit des simulations utiles mais exige une validation humaine approfondie. Les cas simples sont bien traités ; les cas complexes restent risqués.

 **OUTILLAGE :**
 IA généraliste (LLM),
 IA spécialisée métier, tableur

 **PUBLIC CIBLÉ :**
 Associé, chef de mission

 **NIVEAU DE MAÎTRISE IA REQUIS :**
 Avancé



FICHE N° 07

Juridique · Prospectif

PILOTER UN TRANSFERT DE SIÈGE SOCIAL AVEC L'IA

Un client souhaite transférer le siège social de sa société. Le cabinet doit rédiger le procès-verbal de décision, mettre à jour les statuts, et accomplir les formalités de dépôt auprès du guichet unique (INPI/greffe). C'est une mission fréquente à l'échelle d'un cabinet, bien encadrée réglementairement, mais qui combine rédaction juridique et exécution administrative. Un cas idéal pour illustrer la complémentarité entre IA générative et IA agentique.

CE QUE L'IA PERMET DE FAIRE

Ce cas d'usage illustre concrètement ce que signifie l'IA « agentique », une IA qui ne se contente pas de générer du contenu, mais qui agit dans un environnement réel pour exécuter des tâches.

Pour autant, la première brique est générative : à partir des données du dossier (forme juridique, capital, dirigeants, ancienne et nouvelle adresse), l'IA rédige le PV de transfert de siège, met à jour les clauses concernées dans les statuts, et génère les documents d'accompagnement.

La seconde brique est agentique : l'IA se connecte au portail du guichet unique (INPI), remplit les formulaires en ligne avec les informations du dossier, joint les pièces justificatives, et soumet la formalité. En théorie, elle pourrait même suivre l'état d'avancement de la demande et alerter en cas de rejet ou de demande complémentaire.

C'est la combinaison des deux qui rend l'usage puissant : l'IA générative produit les documents, l'IA agentique les dépose. Le collaborateur supervise et valide, mais n'exécute plus les tâches répétitives.

Ce schéma est généralisable à d'autres formalités : création de société, modification de dirigeant, augmentation de capital. Il préfigure ce que sera le métier de demain : l'expert-comptable comme orchestrateur d'agents IA spécialisés.

RENDUS TYPES

- PV de décision de transfert de siège social rédigé et pré-validé
- Statuts mis à jour avec les clauses modifiées
- Formulaire de formalité rempli automatiquement sur le guichet unique
- Suivi de l'état de la formalité (acceptée, en attente, rejetée)



BÉNÉFICES

GAIN DE TEMPS ●●● Fort	FIABILITÉ DES RÉSULTATS ●●○ Modéré
PROFONDEUR D'ANALYSE ●○○ Faible	RÉUTILISABILITÉ ●●● Fort


RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE

FIABILITÉ DE L'EXÉCUTION AUTOMATIQUE ET RESPONSABILITÉ

Dès lors que l'IA agit dans un environnement réel (dépôt de formalité, soumission d'un formulaire officiel), le risque change de nature : une erreur n'est plus simplement un texte à corriger, c'est une formalité rejetée ou un acte juridiquement engageant déposé avec une information fausse. La question de la supervision humaine devient critique.

Recommandation : À ce stade, l'exécution agentique doit rester sous validation humaine explicite : le collaborateur revoit les documents générés et valide l'action de dépôt avant qu'elle soit exécutée. Aucun dépôt automatique sans feu vert humain.

CADRE D'UTILISATION

 **MATURITÉ : Prospectif**
 Des démonstrations convaincantes existent, mais le déploiement en conditions réelles reste limité. C'est la direction vers laquelle la technologie converge.

 **OUTILLAGE :**
 IA générative, IA agentique, connecteur guichet unique

 **PUBLIC CIBLÉ :**
 Chef de mission, collaborateur juridique

 **NIVEAU DE MAÎTRISE IA REQUIS :**
 Expert



FICHE N° 08

Comptabilité · Audit

CONTRÔLER ET ANALYSER UN FEC / ÉVALUER LE RISQUE FISCAL

Le Fichier des Écritures Comptables (FEC) est une obligation fiscale : c'est l'export structuré de l'ensemble des mouvements comptables d'un exercice. Lors d'un contrôle fiscal, l'administration peut en demander la transmission. Mais au-delà de l'obligation, le FEC est un outil de pilotage : bien analysé, il révèle des anomalies, des incohérences, et des zones de risque que le cabinet peut traiter en amont.

CE QUE L'IA PERMET DE FAIRE

L'IA analyse l'intégralité du FEC et détecte les anomalies que le contrôle humain, par nature sélectif, risquerait de manquer : doublons d'écritures, ruptures de séquence, libellés incohérents, montants ronds suspects, incohérences de TVA, écritures de clôture inhabituelles, etc.

L'approche combine deux logiques complémentaires. D'un côté, des règles déterministes (scripts, tests automatisés) qui appliquent des contrôles normalisés (champs obligatoires, formats, séquences). De l'autre, une couche d'IA générative ou de machine learning qui détecte des schémas plus subtils : un compte qui présente un mouvement anormal par rapport à son historique, une concentration d'écritures atypiques en fin d'exercice, des mots-clés dans les libellés qui suggèrent une provision ou une estimation non documentée.

Le rapport généré classe les anomalies par niveau de criticité et permet au collaborateur de concentrer son analyse sur les points les plus sensibles. C'est un filtre de priorisation, pas un jugement définitif : chaque anomalie doit être analysée et qualifiée par l'expert-comptable.

Le gain est double : en temps de révision et en fiabilité (couverture exhaustive versus échantillonnage).

RENDUS TYPES

- Rapport d'anomalies classé par criticité (critique, important, mineur)
- Tableau des écritures atypiques avec contexte et justification du signalement
- Vérification de conformité structurelle du FEC (format, champs, séquences)
- Synthèse des zones de risque fiscal identifiées



BÉNÉFICES

GAIN DE TEMPS ●●● Fort	FIABILITÉ DES RÉSULTATS ●●● Fort
PROFONDEUR D'ANALYSE ●●● Fort	RÉUTILISABILITÉ ●●● Fort


RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE

FAUX POSITIFS ET CONFIANCE EXCESSIVE DANS L'OUTIL


L'analyse automatisée génère inévitablement des faux positifs : des écritures légitimes signalées comme anomalies (un paiement exceptionnel, un ajustement de clôture justifié). Si le volume de faux positifs est trop élevé, le risque est la fatigue décisionnelle : le collaborateur finit par valider les alertes sans les examiner. À l'inverse, un excès de confiance dans l'outil peut conduire à valider un FEC sur la seule base du rapport automatisé, sans exercice du jugement professionnel.

Recommandation : L'IA est un outil de pré-analyse, pas un substitut à la révision. Le rapport doit être systématiquement passé en revue par un professionnel. Paramétrer les seuils de sensibilité pour réduire le bruit et concentrer l'attention sur les anomalies matérielles.

CADRE D'UTILISATION

 **MATURITÉ : Opérationnel**
Des solutions dédiées existent et sont déployées en cabinet. Le cas d'usage est l'un des plus aboutis à la croisée de l'IA, du data-mining et de la comptabilité.

 **OUTILLAGE :**
IA spécialisée métier, plateforme d'analyse FEC

 **PUBLIC CIBLÉ :**
Chef de mission, collaborateur comptable, associé

 **NIVEAU DE MAÎTRISE IA REQUIS :**
Débutant



FICHE N° 09

Organisation interne · Productivité

TRANSCRIRE AUTOMATIQUEMENT SES RÉUNIONS

Les réunions rythment la vie du cabinet : restitutions de bilan, points d'équipe, comités de pilotage, entretiens avec les clients. Chacune génère un compte-rendu attendu par les participants : liste de décisions, actions concrètes, délais. Mais rédiger ce compte-rendu prend du temps, mobilise l'attention pendant la réunion, et prolonge la charge de travail après coup, avec le risque d'oublier certains détails.

CE QUE L'IA PERMET DE FAIRE

L'IA capture l'intégralité des échanges, que ce soit en présentiel ou en visioconférence, et produit ensuite une transcription complète. Mais l'intérêt va bien au-delà de la transcription brute.

L'IA est capable de générer automatiquement un résumé structuré : contexte de la réunion, décisions prises, actions identifiées avec leur propriétaire et leur délai, et les points restant ouverts. Elle identifie les participants et attribue les interventions. Elle peut également segmenter la réunion par thème (fiscalité, trésorerie, RH...), ce qui facilite la navigation dans le compte-rendu.

Le collaborateur reçoit ensuite un projet de compte-rendu quelques minutes après la réunion, presque prêt à envoyer. Il lui reste à relire, ajuster les nuances métier, et valider.

Le gain de temps est significatif : 30 à 40 minutes économisées par réunion, mais l'impact le plus important est qualitatif : meilleure traçabilité des décisions, moins de déperdition d'information, et plus d'écoute active pendant la réunion elle-même.

RENDUS TYPES

- Transcription complète de la réunion avec identification des intervenants
- Compte-rendu structuré (décisions, actions, délais, responsables)
- Résumé synthétique en une page pour diffusion rapide
- Chapitrage thématique pour navigation dans les échanges



BÉNÉFICES

GAIN DE TEMPS ●●● Fort	FIABILITÉ DES RÉSULTATS ●○○ Faible
PROFONDEUR D'ANALYSE ●○○ Faible	RÉUTILISABILITÉ ●●○ Modéré


RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE

CONFIDENTIALITÉ DES ÉCHANGES ET CONFORMITÉ RGPD

Les réunions de cabinet contiennent des informations hautement sensibles : données clients, résultats financiers, situations personnelles. La transcription implique que ces données transitent par un outil tiers. La question « où vont les données ? » est centrale. Par ailleurs, le consentement des participants est requis : enregistrer une réunion sans information préalable pose un problème légal et éthique.

Recommandation : Vérifier l'hébergement de l'outil (privilégier France ou UE). Informer systématiquement les participants de l'enregistrement et recueillir leur consentement. Définir une politique de conservation et de suppression des transcriptions.

CADRE D'UTILISATION

 **MATURITÉ : Opérationnel**
Les outils de transcription sont matures et fiables. Le principal frein est organisationnel (habitudes, conformité) plutôt que technique.

 **OUTILLAGE :**
Outil de transcription IA, visioconférence intégrée

 **PUBLIC CIBLÉ :**
Associé, chef de mission, collaborateur

 **NIVEAU DE MAÎTRISE IA REQUIS :**
Débutant



FICHE N° 10

Organisation interne · Productivité

GÉNÉRER DES SUPPORTS DE PRÉSENTATION

Le cabinet doit régulièrement produire des supports visuels : présentation de bilan pour un client, proposition commerciale, support de formation interne, plaquette de services. Créer ces supports prend du temps, demande des compétences de mise en forme souvent absentes dans les équipes, et le résultat est inégal d'un collaborateur à l'autre.

CE QUE L'IA PERMET DE FAIRE

L'IA est capable de générer un support de présentation complet à partir d'un brief au format texte ou de données brutes. Elle propose une structure logique (ordre des slides, progression pédagogique), rédige le contenu de chaque slide, et applique une mise en forme cohérente.

Pour une restitution de bilan, par exemple, il suffit de fournir les données financières clés et quelques commentaires. L'IA génère un jeu de slides structuré : chiffres clés, évolution du chiffre d'affaires, analyse des marges, situation de trésorerie, recommandations. Le collaborateur ajuste le ton, vérifie les chiffres, et personnalise.

L'intérêt va au-delà du gain de temps : la cohérence visuelle est assurée d'une présentation à l'autre, l'image professionnelle du cabinet est renforcée, et les collaborateurs qui ne sont pas à l'aise avec la mise en forme peuvent produire des supports de qualité.

C'est l'un des cas d'usage les plus immédiatement accessibles : pas besoin de compétence technique, le résultat est visible en quelques minutes, et l'impact sur le quotidien est concret.

RENDUS TYPES

- Support de présentation complet (structure + contenu + mise en forme)
- Slides de restitution de bilan avec graphiques
- Proposition commerciale structurée
- Support de formation interne



BÉNÉFICES

GAIN DE TEMPS ●●● Fort	FIABILITÉ DES RÉSULTATS ●○○ Faible
PROFONDEUR D'ANALYSE ●○○ Faible	RÉUTILISABILITÉ ●●● Fort


RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE

CONTENU GÉNÉRIQUE ET DONNÉES NON VÉRIFIÉES

L'IA produit des présentations structurées mais potentiellement génériques. Le risque est de présenter un support « propre » mais dont le contenu manque de spécificité ou contient des imprécisions non repérées, comme un chiffre mal interprété ou une recommandation inadaptée au contexte du client.

Recommandation : Toujours relire et personnaliser le contenu généré avant présentation. Vérifier les chiffres intégrés dans les slides. Utiliser des modèles (templates) du cabinet pour garantir la cohérence visuelle.

CADRE D'UTILISATION

 **MATURITÉ : Opérationnel**
Les outils de génération de présentations sont matures et immédiatement utilisables. Aucune barrière technique au déploiement.

OUTILLAGE :
IA généraliste (LLM), générateur de slides IA, suite bureautique augmentée

PUBLIC CIBLÉ :
Collaborateur,
chef de mission, associé

 **NIVEAU DE MAÎTRISE IA REQUIS :**
Débutant



FICHE N° 11

Stratégie · Organisation interne

FAIRE DU BRAINSTORMING STRATÉGIQUE AVEC L'IA

L'associé ou le comité de direction du cabinet fait face à des questions de fond : comment repositionner l'offre face à l'automatisation de la production comptable ? Faut-il investir dans le conseil ? Comment attirer et fidéliser les collaborateurs ? Quelle stratégie de tarification adopter ? Ces réflexions peuvent souvent être reportées faute de temps, ou biaisées par le consensus interne.

CE QUE L'IA PERMET DE FAIRE

Ici, l'IA ne produit rien de tangible. Elle aide à penser. C'est un usage radicalement différent des précédents, et pourtant l'un des plus puissants pour les décideurs.

L'IA joue le rôle de « sparring partner » (partenaire d'entraînement, ou contradicteur bienveillant) : elle challenge les idées, explore des scénarios alternatifs, pose les questions que personne n'ose poser en réunion. Elle n'a pas de biais politique interne, pas d'alliance à préserver, pas d'ego à ménager. Elle peut jouer l'avocat du diable de manière systématique et argumentée.

Concrètement, un associé peut lui soumettre une réflexion stratégique, comme « Je veux faire évoluer mon cabinet d'un positionnement production vers un positionnement conseil » et obtenir une analyse structurée : forces et faiblesses du cabinet par rapport à cette ambition, scénarios possibles (spécialisation sectorielle, offre packagée, partenariat), conditions de succès, risques.

L'IA peut également aider à structurer la réflexion : matrice décisionnelle, SWOT, roadmap et business plan à 3 ans, benchmark sectoriel. Elle ne décide pas, mais elle met en ordre les éléments de la décision.

C'est un usage qui gagne en pertinence dans le contexte actuel de la profession : automatisation de la production, concurrence accrue, pression sur les marges, attentes nouvelles des clients. Les cabinets qui se transforment ont besoin d'espaces de réflexion. L'IA en ouvre un, disponible à tout moment.

RENDUS TYPES

- Analyse SWOT appliquée au cabinet sur un sujet donné
- Exploration de scénarios stratégiques argumentés (2 à 3 options)
- Matrice décisionnelle avec critères pondérés
- Roadmap stratégique structurée (objectifs, étapes, KPI)



BÉNÉFICES

GAIN DE TEMPS ●●○ Modéré	FIABILITÉ DES RÉSULTATS ●○○ Faible
PROFONDEUR D'ANALYSE ●●● Fort	RÉUTILISABILITÉ ●○○ Faible


RISQUES ET POINTS DE VIGILANCE

IDÉES GÉNÉRIQUES ET MÉCONNAISSANCE DU CONTEXTE LOCAL

L'IA ne connaît pas a priori le cabinet, ses clients, sa culture, ses tensions internes, sa trésorerie, ou les compétences réelles de ses collaborateurs. Elle peut proposer des stratégies parfaitement cohérentes sur le papier mais déconnectées de la réalité du terrain. Sans l'alimenter en données réelles, le risque est de prendre pour argent comptant une analyse qui manque d'ancrage concret.

Recommandation : Utiliser l'IA comme outil de préparation et de structuration, pas comme consultant. Nourrir systématiquement la réflexion avec les données internes du cabinet. La décision stratégique reste une responsabilité humaine.

CADRE D'UTILISATION

 **MATURITÉ : Émergent**
 L'usage est accessible avec les outils actuels mais peu formalisé en cabinet. Le frein est culturel plus que technique.

 **OUTILLAGE :**
 IA généraliste (LLM)

 **PUBLIC CIBLÉ :**
 Associé, comité de direction

 **NIVEAU DE MAÎTRISE IA REQUIS :**
 Avancé

CONCLUSION

L'adoption de l'IA générative dans les cabinets d'expertise comptable n'est plus une question de choix mais de méthode. L'IA générative est désormais largement installée dans les usages professionnels, même si les cas d'application les plus avancés restent encore en construction. Elle constitue aujourd'hui un levier structurant de transformation des pratiques, bien au-delà d'une simple phase d'expérimentation.

Les trois niveaux de maturité identifiés dans ce livre constituent **un cadre de référence permettant à chaque cabinet de se positionner** et d'envisager sa trajectoire d'évolution. Il n'existe pas de parcours unique : chaque structure doit construire sa propre stratégie en fonction de ses ressources, de ses objectifs et de son niveau de maturité actuel.

Toutefois, une chose est sûre : **la transformation va bien au-delà de la simple automatisation des tâches**. Elle ouvre la voie à de nouvelles missions, notamment dans le domaine de l'analyse prédictive et du conseil personnalisé. Les cabinets peuvent désormais exploiter leur richesse historique de données pour créer davantage de valeur pour leurs clients.

Cette évolution ne se fera pas sans une attention particulière portée aux enjeux humains. La formation des équipes, l'encadrement des usages et la prévention de la fracture numérique sont autant de défis à relever. La réussite de cette transformation repose sur un équilibre subtil entre innovation technologique et préservation des fondamentaux de la profession : expertise, éthique et relation client.

Les questions de sécurité et de confidentialité des données restent centrales. **Notre conviction est que l'utilisation de solutions spécialisées, conçues spécifiquement pour la profession comptable, est une réponse pertinente à ces préoccupations**. Ces outils permettent de bénéficier des avantages de l'IA tout en respectant les exigences réglementaires et déontologiques de la profession.

Les prochaines années seront déterminantes. L'IA générative continuera d'évoluer, ouvrant de nouvelles possibilités mais soulevant aussi de nouveaux défis. Les cabinets qui réussiront seront ceux qui auront su développer une approche équilibrée, combinant innovation technologique et excellence professionnelle.

ANNEXE

LEXIQUE DE L'IA EN CABINET

AI ACT

Règlement européen encadrant le développement, la mise sur le marché et l'utilisation des systèmes d'intelligence artificielle dans l'Union européenne. Il introduit une approche fondée sur le niveau de risque des systèmes et impose notamment des exigences en matière de gouvernance, de transparence et de « maîtrise de l'IA » (AI literacy) pour les organisations utilisatrices.

APPRENTISSAGE AUTOMATIQUE (MACHINE LEARNING)

Branche de l'intelligence artificielle permettant aux systèmes d'apprendre à partir de données sans être explicitement programmés. Dans le contexte comptable, il permet notamment l'automatisation de la catégorisation des écritures et la détection d'anomalies.

CHATGPT

Modèle d'IA générative développé par OpenAI, largement utilisé dans les cabinets comptables notamment pour la rédaction de documents, l'analyse de données et la synthèse d'informations.

COPILOT

Assistant basé sur l'IA générative intégré aux outils Microsoft, capable d'aider les experts-comptables dans leurs tâches quotidiennes comme la rédaction de documents ou l'analyse de données dans Excel.

DEEP LEARNING

Technologie d'apprentissage approfondi permettant à la machine d'apprendre par elle-même grâce à des réseaux de neurones artificiels multicouches. Elle permet notamment d'analyser des documents comptables complexes et d'en extraire automatiquement les informations pertinentes.

HALLUCINATION

Phénomène où l'IA générative produit des informations inexactes ou inventées. Dans le contexte comptable, ce risque nécessite une vigilance particulière lors de l'utilisation de ces outils pour la production de documents professionnels.

IA AGENTIQUE

Forme avancée d'intelligence artificielle capable d'agir de manière autonome pour atteindre un objectif défini. Contrairement à l'IA générative classique, qui répond à une requête ponctuelle, l'IA agentique peut

ANNEXE

LEXIQUE DE L'IA EN CABINET

enchaîner plusieurs actions, interagir avec différents outils et adapter son comportement dans un cadre paramétré. En cabinet, elle ouvre des perspectives en matière d'automatisation structurée et d'industrialisation des processus.

IA GÉNÉRATIVE

Technologie d'intelligence artificielle capable de produire automatiquement du contenu (textes, images, etc.) à partir de l'analyse de grandes quantités de données. Dans le contexte comptable, elle peut notamment aider à la rédaction de synthèses et de rapports.

IA SPÉCIALISÉE MÉTIER

Solution d'intelligence artificielle conçue spécifiquement pour un secteur ou une profession, intégrant les règles et contraintes réglementaires propres à ce domaine.

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA)

Science visant à faire réaliser par des machines des tâches nécessitant normalement l'intelligence humaine. Dans les cabinets, elle permet d'automatiser certaines tâches répétitives et d'améliorer l'analyse des données financières.

PLATEFORME INTÉGRÉE

Solution logicielle regroupant plusieurs fonctionnalités métier (production comptable, paie, gestion documentaire, IA) au sein d'un environnement unifié et interconnecté.

PROMPT

Instruction ou requête donnée à un modèle d'IA générative pour obtenir une réponse ou un résultat spécifique. La qualité du prompt est essentielle pour obtenir des résultats pertinents dans le contexte comptable.

ROBOTIC PROCESS AUTOMATION (RPA)

Technologie permettant d'automatiser des tâches répétitives et standardisées via des « robots logiciels ».

VISION PAR ORDINATEUR

Technologie permettant aux machines d'analyser et de comprendre le contenu d'images numériques. Dans le contexte comptable, elle est notamment utilisée pour la reconnaissance automatique de documents et l'extraction de données à partir de factures scannées.

MERCI

Cet ouvrage a été rédigé en collaboration avec Compta Online, par Julien Catanese Aubier, diplômé d'expertise comptable, formateur et consultant. Un grand merci à lui ainsi qu'à Yann Bodic, Vincent Lacomme, Thomas Gazquez, Stéphane Da Mota, Idriss Belloucif, Christian Taltas et Arthur Waller, pour leur partage de vision et leur contribution précieuse !



YANN BODIC



VINCENT LACOMME



THOMAS GAZQUEZ



STÉPHANE DA MOTA



IDRISS BELLOUCIF



CHRISTIAN TALTAS



ARTHUR WALLER



FRANCK LABARRE

COMPTASECURE, L'IA AU SERVICE DES CABINETS

ComptaSecure est la plateforme d'Intelligence Comptable dédiée aux professionnels du chiffre.

Pionnier de l'IA générative à destination des experts comptables au travers de sa solution Luca, ComptaSecure permet également d'optimiser et sécuriser les travaux comptables ainsi que la conformité fiscale des entreprises.



ComptaSecure