

PROGRAMME DETAILLE ET FORMATEUR

Le cabinet d'expertise comptable face à l'IA : quelles missions vont disparaître, muter ou prendre de la valeur ?

Anticiper l'impact de l'IA sur les missions traditionnelles et préparer le cabinet de demain

Préambule :

Cette formation propose une prise de recul stratégique sur l'évolution du métier d'expert-comptable. Elle aide les dirigeants de cabinets à analyser les effets de l'IA sur la production, la supervision, la relation client et la création de valeur. L'objectif est d'éviter une approche subie de la technologie et de préparer une transformation maîtrisée des missions.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre l'impact de l'IA sur les missions traditionnelles du cabinet
- Identifier les missions exposées, les missions renforcées et les nouvelles opportunités
- Évaluer les conséquences sur l'organisation, les compétences et la relation client
- Définir les priorités d'évolution du cabinet à moyen terme

Public visé : expert-comptable, collaborateur amené à utiliser Excel en cabinet.

Date et durée :

Vendredi 13 novembre 2026 de 9h à 12h30 (3.5h, avec 1 pause de 10mn à 11h), en distanciel synchrone.

Accessibilité : les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement par mail à contact75@terragestion.com, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Prérequis : cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Tarif Terra Gestion : 185 € HT

Modalités d'inscription et d'annulation : sur le site de TERRA GESTION. Cliquer sur le nombre de places puis sur s'inscrire à la formation. Compléter le formulaire et régler par virement, carte bancaire ou chèque.

Méthode et moyens pédagogiques :

- Apports méthodologiques structurés et contextualisés au métier de l'expertise comptable
- Illustrations par des situations réelles de cabinet et des cas clients TPE/PME
- Démonstrations commentées d'usages IA ou numériques lorsque le thème le justifie
- Exercices d'application, grilles de décision, modèles de documents et trames réutilisables

Moyens techniques :

- Accès à une plateforme de visioconférence après envoi d'un lien et d'un code de connexion

Les supports de cours sont remis électroniquement aux participants le jour de la formation

Modalités d'évaluation :

- Quiz
- Questionnaire de validation des acquis

Nombre de participants : cette formation est organisée pour un groupe de participants d'environ 25 personnes.

Nature de la formation dispensée : à l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré au stagiaire.

Qualité et évaluation de la formation : un questionnaire sera remis à chaque participant pour mesurer le niveau de satisfaction au regard de ses attentes.

Programme détaillé :

1 – Comprendre la transformation en cours

Cette partie pose les bases de l'impact de l'IA sur la chaîne de valeur du cabinet.

- Automatisation des tâches répétitives et standardisées
- Évolution de la tenue, de la collecte, de la révision simple et de la production documentaire
- Déplacement de la valeur vers l'analyse, l'interprétation, la relation et le conseil
- Différence entre gain de productivité et perte de valeur perçue

2 – Cartographier les missions du cabinet

Les participants apprennent à classer les missions selon leur avenir probable.

- Missions menacées par la standardisation
- Missions augmentées par l'IA
- Missions qui prennent de la valeur grâce au conseil
- Missions nouvelles liées aux données, au pilotage et à l'accompagnement numérique

3 – Mesurer les impacts sur l'organisation

La formation aborde les effets humains et organisationnels.

- Rôle des collaborateurs et des managers
- Formation des juniors lorsque les tâches répétitives diminuent
- Supervision des productions assistées par IA
- Évolution des compétences attendues dans le cabinet

4 – Préparer une trajectoire de transformation

La dernière partie aide à définir des priorités concrètes.

- Choisir les missions à repositionner
- Identifier les offres à renforcer
- Adapter le discours client
- Établir une feuille de route stratégique simple pour le cabinet

Formatrice : Amélie MARRONE, conseil aux entreprises et accompagnement IA