SPOTLAB / ANALYSE P20

Cabinets de conseil face à l'IA : quels nouveaux modèles de valeur émergent ?

Au-delà des heures gagnées, comment les cabinets de conseil peuvent-ils vendre des résultats, des actifs et des services durables sans déplacer les risques à l'aveugle ?

Analyse / P20

Novembre 2026

Sources consultées au 2 novembre 2026

ANALYSE P20

Sommaire

01	Trois enseignements pour les dirigeants de cabinets	3
02	Les recherches confirment une transformation inégale	4
03	Cinq modèles de valeur, cinq compromis	6
04	La question décisive : qu'est-ce qui est réellement mesurable ?	7
05	Du savoir-faire individuel à un actif professionnel gouverné	8
06	Mise en situation : transformer une offre de contrôle interne	9
07	Le contrat de valeur : six questions avant de modifier les prix	10
08	Une expérimentation commerciale en 90 jours	12
09	Ce que cette analyse ne démontre pas	13

FICHE DE L'ANALYSE

ÉDITEUR
Spotwork.AI — Spotlab, Research & Insights

RÉFÉRENCE
P20

TYPE
Analyse documentaire

COLLECTION
Applications métiers

SOURCES CONSULTÉES
2 novembre 2026

PUBLICATIONS LIÉES
P05 · P18 · I0-03

EN BREF

L'IA peut accélérer une analyse, produire une première version de livrable ou automatiser certaines vérifications. Mais elle ne répond pas à la question économique centrale : que facture réellement un cabinet lorsque le temps de production devient moins représentatif de la valeur livrée ? Le changement ne conduit ni à la disparition du forfait, ni à l'obligation de facturer au résultat. Il oblige à distinguer ce que le client achète, ce que le cabinet maîtrise, ce qu'il peut démontrer et les responsabilités qu'il accepte de porter.

> *L'IA accélère certaines productions du conseil ; la différenciation durable dépend aussi de l'expertise, des responsabilités et des actifs réutilisables.*
>
> CE QU'IL FAUT RETENIR

SYNTHÈSE

Les cabinets de conseil évoluent dans un marché où la génération de contenu et certaines tâches d'analyse peuvent être accélérées par l'IA, alors que les décisions difficiles, la mobilisation des acteurs et la qualité restent essentielles. Ce décalage touche le modèle économique : une prestation tarifée sur l'effort produit moins d'heures lorsque la production s'accélère ; un prix au résultat expose le cabinet à des facteurs qu'il ne contrôle pas. L'enjeu est d'aligner promesse, observabilité, responsabilité et prix, plutôt que d'imposer un mécanisme tarifaire unique.

01 Trois enseignements pour les dirigeants de cabinets

1 Le modèle de prix doit suivre la nature du risque, pas la technologie utilisée.

Un diagnostic à périmètre stable peut être forfaitisé ; un conseil ouvert exige souvent des mécanismes de cadrage et de changement ; une rémunération au résultat suppose des indicateurs observables et une attribution crédible.

2 Le véritable actif n'est pas le document généré.

Ce sont les méthodes validées, la connaissance sectorielle licite et actualisée, les critères de qualité, les workflows éprouvés et la capacité à faire évoluer la décision du client.

3 Les modèles se combinent.

Expertise humaine premium, forfaits, abonnements et rémunération variable peuvent coexister dans une même relation commerciale. L'enjeu est de définir où commence et où s'arrête chaque responsabilité.

CE QUE LE CLIENT ACHÈTE	CE QUE LE CABINET MAÎTRISE	CE QU'IL PEUT DÉMONTRER
Une décision, un livrable, une capacité ou un résultat	**Son travail, ses méthodes, ses contrôles**	**Une qualité acceptée, un effet attribuable**

02 Les recherches confirment une transformation inégale

ÉCHANTILLON	DANS LA FRONTIÈRE	DANS LA FRONTIÈRE	HORS FRONTIÈRE
758	**+12,2 %**	**25,1 %**	**–19 pts**
Consultants BCG dans l'expérimentation de terrain [2]	Tâches réalisées en moyenne avec l'IA (GPT-4) [2]	Plus rapide pour terminer ces tâches [2]	Solutions correctes : 84,5 % sans IA, 60,0 % et 70,6 % avec IA [2]

Une étude expérimentale menée avec Boston Consulting Group auprès de **758 consultants**, publiée dans *Organization Science*, montre les deux faces du phénomène. Sur les tâches situées à l'intérieur des capacités du modèle testé (GPT-4, à l'époque de l'expérience), les consultants assistés ont réalisé en moyenne **12,2 % de tâches supplémentaires** et les ont terminées **25,1 % plus vite**. Sur une tâche de gestion délibérément située en dehors de cette « frontière », les participants utilisant l'IA ont produit **environ 19 points de pourcentage de solutions correctes en moins**, groupes avec IA réunis (84,5 % sans IA, contre 60,0 % et 70,6 % avec IA). Ce sont les résultats d'un protocole précis, et non un coefficient sectoriel de productivité applicable à chaque mission [2].

Le marché de l'offre se recompose également. Dans son évaluation « Forrester Wave : AI Consulting Services » du deuxième trimestre 2026, Forrester a examiné dix grands prestataires de conseil en IA, tout en distinguant ces acteurs des prestataires plus spécialisés dans l'implémentation technique. Les critères mentionnés comprennent l'efficacité opérationnelle, l'innovation, l'expérience client et la croissance portée par des offres fondées sur l'IA. Cette étude confirme la diversité des propositions commerciales, pas la rentabilité de chacune [3].

Surtout, Erik Brynjolfsson et Georgios Petropoulos proposent en août 2026 une carte de tarification spécifiquement conçue pour le conseil à l'ère des agents IA. Leurs deux questions structurantes sont : les résultats sont-ils mesurables ? et les coûts des ressources engagées sont-ils observables ? Leur analyse de théorie économique compare les prix au temps, au projet, hybrides, par abonnement et au résultat, sans prétendre qu'un modèle remplace universellement les autres [1].

LA CARTE DE TARIFICATION DE STANFORD : DEUX AXES

Observabilité des résultats

Le client et le cabinet peuvent-ils constater l'effet produit ? Plus elle est forte, plus une part liée au résultat devient défendable.

Observabilité du coût des ressources

Le client voit-il l'effort réellement engagé ? Quand l'IA rend la production opaque, le prix au temps perd sa lisibilité.

02 / LA PORTÉE RÉELLE DE CHAQUE SOURCE

STANFORD

Un cadre théorique, pas une observation du marché

« Pricing Consulting Services in the Age of Agentic AI: A Strategy Map for Executives », working paper du Stanford Digital Economy Lab (23 août 2026), fondé sur la théorie principal-agent. Deux axes : observabilité des résultats et observabilité du coût des ressources engagées. Les auteurs estiment que l'IA interne peut d'abord accroître l'asymétrie d'information, puis rendre les résultats plus mesurables une fois les agents intégrés aux opérations du client, et qu'elle pousse vers des structures hybrides ou fondées sur des actifs. Une grille, pas un recensement des contrats [1].

BCG / HBS

Une expérimentation datée et bornée

Dell'Acqua et al., « Navigating the Jagged Technological Frontier » : expérimentation préenregistrée, diffusée comme working paper de la Harvard Business School en 2023, publiée en ligne dans *Organization Science* le 11 mars 2026. Le résumé de l'éditeur parle de « 19 % », mais le corps de l'article, sa figure 5 et son tableau 7 expriment l'écart en points de pourcentage : c'est l'unité retenue ici. Les tâches, le modèle (GPT-4) et la population sont ceux de 2023 [2].

FORRESTER

Dix grands prestataires, pas tout le marché

Billet de Ted Schadler du 9 juillet 2026 présentant la Wave « AI Consulting Services, Q2 2026 » : Accenture, Bain, BCG, Capgemini, Deloitte, EY, IBM, KPMG, McKinsey et PwC. Les prestataires spécialisés dans l'implémentation technique font l'objet d'évaluations distinctes [3].

MAYER BROWN

Une analyse juridique, pas une règle universelle

« Key Contract Issues in Agentic AI Implementation and Integration Deals » (16 juin 2026). Analyse contractuelle d'un cabinet d'avocats, à apprécier selon la juridiction et le contrat [4].

SPAIK

Une lecture secondaire, non représentative

« The State of AI in Consulting 2026 » (14 septembre 2026) : analyse de déclarations publiques, de textes réglementaires et d'incidents documentés entre mi-2025 et mi-2026, complétée par l'interprétation de l'éditeur. Utile pour illustrer des modèles, sans enquête primaire ni recensement [5].

> *« The framework implies that AI tends to push consulting firms toward hybrid and asset-based structures. »*
>
> BRYNJOLFSSON ET PETROPOULOS, STANFORD DIGITAL ECONOMY LAB, 2026 [1]

03 Cinq modèles de valeur, cinq compromis

Modèle	Ce que le client achète	Quand il est défendable	Principal risque
Expertise au temps	Disponibilité d'un spécialiste et capacité de jugement	Mandat exploratoire, incertitude élevée, interventions ciblées	Incitation perçue à prolonger l'effort ; valeur difficile à comparer
Mission au forfait	Livrable et périmètre convenus	Diagnostic, conception, migration ou étude aux critères stables	Dérive du périmètre et coûts de reprise
Service continu / abonnement	Surveillance, conseil et maintenance récurrents	Risque, conformité, veille et reporting évolutif	Obligations de service, mise à jour et disponibilité permanentes
Actifs et méthodes réutilisables	Accès ou usage d'une capacité qualifiée	Diagnostics, bibliothèques, agents spécialisés, outils sectoriels	Propriété intellectuelle, obsolescence, coûts d'entretien
Partage de résultats / hybride	Intervention assortie d'une rémunération variable	Résultat mesurable et fortement influençable par le cabinet	Attribution contestée, événements hors contrôle et transfert de risque

Cette typologie est une synthèse éditoriale, à rapprocher du cadre de Stanford. Elle ne signifie pas que ces cinq modèles sont nouveaux ni que toutes les prestations doivent devenir des logiciels. Dans certains contextes, un accompagnement hautement personnalisé conservera une valeur premium précisément parce qu'il repose sur le jugement, la confidentialité et la responsabilité professionnelle.

Unité de vente et conditions d'acceptation

Modèle	Bonne unité de vente	Conditions d'acceptation
Expertise au temps	Temps d'un spécialiste disponible	Mandat clair et reporting transparent ; le temps facturé ne garantit ni qualité ni pertinence
Mission au forfait	Livrables et jalons vérifiés	Périmètre, qualité, gestion des changements, acceptation et contrôle
Service continu / abonnement	Volume, disponibilité et services récurrents	Niveaux de service (SLA) et responsabilités définis
Actifs et méthodes	Accès ou licence d'une capacité qualifiée	Droits, version, maintenance et conditions de retrait établis
Partage de résultats / hybride	Résultat et indicateur métier convenus	Baseline, mesure, attribution et clause d'arbitrage

UN ACTIF N'EST PAS UN SIMPLE LOGICIEL

Le conseil fondé sur des actifs ne se réduit pas au SaaS : l'actif peut être une méthode certifiée, une base métier, un accélérateur d'audit ou une bibliothèque de tests. Un produit technique peut lui-même exiger un accompagnement humain premium. Inversement, un abonnement est économiquement fragile s'il finance un support illimité pour une capacité non stabilisée.

04 La question décisive : qu'est-ce qui est réellement mesurable ?

Prenons deux missions. Dans la première, un cabinet produit un diagnostic d'architecture : la qualité des sources, les exigences et les critères d'acceptation sont définissables ; le forfait avec jalons de validation peut être cohérent. Dans la seconde, il accompagne une transformation commerciale et promet une progression de marge sur douze mois : le résultat dépend aussi de la conjoncture, du management, des décisions de prix et des équipes du client. Une rémunération intégralement indexée sur cette marge devient beaucoup plus difficile à attribuer sans désaccord.

MISSION 1 — DIAGNOSTIC D'ARCHITECTURE

Livrable évaluable, exigences définissables, attribution simple.
Forfait avec jalons de validation.

MISSION 2 — TRANSFORMATION COMMERCIALE

Marge à douze mois influencée par la conjoncture, le management et les équipes du client.
Variable partiel, jamais intégral.

Le prix au résultat demande donc une baseline vérifiable, une formule partagée, des données accessibles, une fenêtre temporelle et un traitement des facteurs externes. Un forfait peut être plus protecteur pour les deux parties lorsqu'on sait évaluer le livrable mais pas isoler son impact final. Le modèle hybride peut, pour sa part, séparer la rémunération du travail certain d'une composante variable conditionnelle.

Quatre questions avant de choisir le prix

01
Résultat observable ?
Le cabinet et le client savent-ils mesurer la qualité ou l'effet final ?

02
Attribution ?
Peut-on isoler ce qui relève du cabinet plutôt que des décisions du client ou du contexte ?

03
Coûts observables ?
Les parties peuvent-elles mesurer les efforts et coûts engagés dans le mandat ?

04
Risques supportables ?
Le prestataire peut-il absorber les aléas, reprendre un livrable et tenir le service annoncé ?

QUAND LE PRIX AU RÉSULTAT SE COMPLIQUE

Lorsque les données nécessaires restent dans le système d'information du client, que les interventions d'autres fournisseurs se cumulent ou que les décisions de gestion évoluent pendant la mission. Un forfait avec mécanisme de révision peut alors être préférable à une commission de succès litigieuse. L'inverse existe : un indicateur d'efficience clairement défini et sous l'influence du consultant peut justifier un mécanisme variable raisonnable.

05 Du savoir-faire individuel à un actif professionnel gouverné

La capacité de capitalisation peut faire évoluer l'économie d'un cabinet, sans qu'un simple dossier de fichiers devienne un actif commercialisable. Pour réutiliser une méthode, il faut en préciser la propriété, la portée, les validations, les sources, les versions et les limites d'usage. La connaissance développée pour un client ne devient jamais automatiquement réutilisable pour d'autres : confidentialité, droits antérieurs, contrats et données sensibles déterminent les possibilités concrètes.

Une analyse juridique publiée en juin 2026 par Mayer Brown insiste précisément sur la répartition contractuelle des droits relatifs aux méthodes préexistantes, livrables spécifiques, configurations, prompts et autres artefacts générés avec l'IA. Ce sont des points à négocier selon la juridiction et le contrat, non des droits de réutilisation implicites [4].

Ce que le contrat doit trancher

Catégorie	Point à préciser
Actifs préexistants	Méthodes, modèles de documents, connecteurs, prompts et savoir-faire que chaque partie entend conserver et réutiliser
Livrables propres au client	Droits sur les livrables, le code, les configurations, les prompts, les jeux d'évaluation et les poids affinés créés pour lui
Données et traces	Accès des agents, lieu de traitement, conservation, et usage éventuel des données, sorties et journaux pour entraîner des modèles — à exclure expressément si telle est l'intention
Sorties générées	Une cession générique de « tous droits » peut transmettre moins que prévu lorsque l'auteur humain est insuffisant : qui peut utiliser, modifier et commercialiser ces sorties doit être écrit
Réversibilité	Remise, en fin de contrat, des prompts, configurations, logiques d'orchestration et jeux d'évaluation qui portent la connaissance opérationnelle

D'après Mayer Brown [4], analyse rédigée dans un contexte principalement américain : la protection des contenus générés et la portée des cessions varient selon le droit applicable ; une revue par un juriste compétent reste nécessaire.

Pour un cabinet qui travaille avec des institutions financières ou d'autres secteurs réglementés, la capacité durable peut être une combinaison d'expertise sectorielle, de règles métiers versionnées, d'évaluations reproductibles et d'un dispositif d'exécution traçable. Le client conserve la maîtrise de ses données et décisions ; le prestataire ne valorise que ce qu'il est autorisé à réutiliser.

06 Mise en situation : transformer une offre de contrôle interne

SCÉNARIO ILLUSTRATIF Scénario illustratif, sans référence à un client ou à des résultats mesurés. Un cabinet réalise une mission ponctuelle d'évaluation de contrôles internes. Il envisage d'y associer un service continu permettant d'actualiser certains tests documentaires et de préparer des synthèses périodiques.

La mission initiale reste un forfait de cadrage et d'intégration, payé pour des livrables acceptés. Le suivi peut devenir un abonnement couvrant le périmètre de contrôles, les mises à jour, le support et la supervision humaine. Une part variable n'est envisageable que si un indicateur est objectivement vérifiable, réellement sous influence du prestataire et compatible avec les obligations du client. Le cabinet n'a pas intérêt à être rémunéré sur un simple volume d'alertes : cela pourrait récompenser les faux positifs.

PHASE A **Cadrer — forfait**	Inventaire des contrôles, données attendues, règles et critères de validation. Paiement contre livrables acceptés.
PHASE B **Premier lot — forfait à jalons**	Premier lot de contrôles, tests des cas limites et revue humaine du résultat avant tout rapport.
PHASE C **Suivi — abonnement**	Si les résultats et les droits le permettent : vérifications et comptes rendus périodiques, maintenance, support et mise à jour des référentiels.

Le protocole de revue doit distinguer un document absent, une erreur technique, une non-conformité potentielle et une décision de validation. La responsabilité finale ne disparaît pas parce qu'un modèle a préparé une conclusion.

01
Document absent
Une pièce manque : à demander, pas à conclure.

02
Erreur technique
Une panne de connecteur n'est pas une non-conformité du processus.

03
Non-conformité potentielle
Un constat expliqué, soumis à revue humaine.

04
Décision de validation
Elle appartient au rôle habilité ; générer un rapport n'est pas le publier.

INCITATION MALSAINE

Une rémunération indexée sur le nombre de non-conformités relevées encouragerait les faux positifs. Une alerte injustifiée n'est pas une prestation plus complète.

VARIABLE ENVISAGEABLE

Un mécanisme conditionné au respect vérifiable d'un délai ou d'une couverture de contrôle, plafonné, après validation des risques et de l'attribution.

07 Le contrat de valeur : six questions avant de modifier les prix

Nous proposons une grille opérationnelle **Spotwork.AI** destinée aux associés et directeurs de lignes de service. Il s'agit d'un outil de cadrage, pas d'un modèle standardisé ou expérimentalement validé.

Clause	Question	Pièce attendue	Point de vigilance
Promesse	Quelle décision, quel résultat ou quelle capacité précise le client achète-t-il ?	Résultat ou capacité achetée, bénéficiaire, exclusions	Ne pas promettre un EBITDA non contrôlable
Preuve	Comment la qualité, l'acceptation ou l'impact seront-ils constatés ?	Conditions d'acceptation, baseline, méthode de mesure	Ne pas changer l'indicateur après le résultat
Frontières	Quelles données, décisions et dépendances relèvent du client, du cabinet ou de tiers ?	Responsabilités, données, approbations, tiers	Ne pas transférer tacitement les risques du client
Actifs	Quels composants peuvent être réutilisés légalement, et sous quelles conditions de maintenance ?	Licence, propriété, provenance, réutilisation, retrait	Ne pas réutiliser une mission confidentielle
Économie	Quel est le coût complet, y compris supervision, assurance qualité, modèle, infrastructure, incidents et renouvellement ?	Coût complet, marge, maintenance, supervision, SLA	Ne pas retenir seulement les tokens et le développement initial
Prix et risque	Quel mécanisme répartit équitablement l'aléa, les changements de périmètre et les résultats non attribuables ?	Prix de base, seuil, variable, plafond, changement de périmètre	Éviter les incitations à manipuler un indicateur

Cette grille doit déboucher sur des **règles de décision GO / correction puis retest / NO-GO** avant toute mise à l'échelle d'une nouvelle offre. Un prix inférieur n'est pas nécessairement un meilleur modèle si la qualité baisse ou si le prestataire assume un risque difficile à maîtriser.

> **QUI DÉCLARE UNE CLAUSE « VÉRIFIÉE » ?**
>
> Une clause vérifiée n'est pas une case cochée par un modèle : son approbation provient des parties habilitées. Les obligations de confidentialité, de sécurité, de continuité et de gouvernance des connaissances se précisent contractuellement.

07 / ÉCONOMIE DE L'OFFRE : ÉVITER LE FAUX BÉNÉFICE

Pour comparer deux options d'offre, une formule simple suffit à rendre visibles les coûts que l'automatisation déplace. Elle est illustrative et ne remplace pas la comptabilité analytique du cabinet.

MARGE DE CONTRIBUTION PAR MANDAT — FORMULE ILLUSTRATIVE

Prix contractuel net – coût direct des experts – modèles et outils – supervision qualité – support et incidents imputables

Modèle	Ce qu'il faut intégrer avant de conclure
Abonnement	Maintenance des bases, dérive du volume, obligations de service et coût de reconduction
Forfait	Fréquence des reprises, mesurée et non supposée nulle
Prix au résultat	Une rémunération variable n'est constatée que lorsque les conditions contractuelles sont satisfaites et son recouvrement établi
Actifs	Coût d'entretien, d'actualisation et de retrait des méthodes et contenus réutilisés

L'automatisation peut réduire le coût direct d'une première version tout en augmentant le temps de contrôle, les dépenses de gouvernance ou l'exposition aux incidents. Un résultat économique positif ne se déduit pas du seul nombre de prompts ou de slides produites. Voir l'analyse :
« Combien coûte réellement l'IA générative en entreprise ? Du token au livrable accepté »

Trois faux bénéfices fréquents

HEURES « GAGNÉES »

Compter le temps de production économisé sans déduire le temps de contrôle, de reprise et de gouvernance qu'il a déplacé.

ABONNEMENT « RENTABLE »

Calculer la marge sur la première année en ignorant la maintenance des bases, la dérive du volume et la reconduction.

VARIABLE « ACQUIS »

Inscrire une commission de succès avant que les conditions contractuelles soient remplies et le recouvrement établi.

Le gain d'une offre augmentée par l'IA se mesure sur des livrables acceptés et une marge observée, **pas sur le volume produit.**

08 Une expérimentation commerciale en 90 jours

Un cabinet peut sélectionner une ligne de service, établir sa marge et son niveau de qualité de référence, puis tester deux formats : une mission classique et une prestation renforcée par des actifs ou une continuité de service. Les clients pilotes évaluent la valeur perçue, les conditions contractuelles, la qualité et la disposition à payer. Les équipes internes documentent le coût de maintenance des connaissances et le temps de supervision.

Au terme de la période, les décisions portent sur la marge réellement observable, les engagements de service, les droits, la satisfaction et l'éventuelle demande récurrente. La période de 90 jours est un exemple d'organisation du pilote, et non une règle de marché. Un abonnement promis sans dispositif de support éprouvé doit rester un prototype commercial.

ÉTAPE 1

Choisir l'offre

Une ligne de service (diagnostic, contrôle continu ou accompagnement ciblé), une cohorte de missions comparables et une baseline observée. Objectifs de qualité, de marge, de réutilisation licite et de satisfaction fixés avant l'essai.

ÉTAPE 2

Tester la production

Résultats métier acceptés, écarts, coûts complets, droits et reprises ; versions des données, du modèle et des règles documentées. Erreurs critiques et violations de confidentialité sont éliminatoires, quelle que soit la productivité moyenne.

ÉTAPE 3

Tester le prix

Présenter des options vérifiables, sans imposer de prix au résultat lorsque l'attribution est incertaine. Mesurer disposition à payer, objections contractuelles, demande de support et acceptabilité du partage de risque.

ÉTAPE 4

Arbitrer

Décision motivée, prise sur des critères fixés à l'avance.

GO — EXTENSION LIMITÉE | CORRECTION PUIS RETEST | NO-GO

Quatre-vingt-dix jours peuvent suffire pour un premier pilote, pas nécessairement pour juger un service annuel. Le nombre de missions et de clients testés se décide a priori, selon le risque, le coût et la portée de la décision.

09 Ce que cette analyse ne démontre pas

Les recherches disponibles ne permettent pas de prédire la disparition du taux journalier moyen ni de chiffrer un transfert sectoriel automatique vers les forfaits au résultat. L'étude de Stanford est un working paper théorique ; l'expérience BCG mesure des tâches particulières avec un modèle de 2023. Aucun revenu, amélioration de marge, succès client, propriété intellectuelle ou fonctionnalité effective de Spotwork.AI ou Spotwork Consulting n'est revendiqué dans cet article.

Cette analyse n'est ni un benchmark de cabinets, ni un compte de résultat sectoriel, ni une recommandation juridique individualisée. Forrester sélectionne certains acteurs ; les scénarios sont fictifs. La réutilisation des livrables, méthodes et données des clients n'est jamais présumée autorisée.

> *La prochaine décision pour les cabinets n'est pas de vendre moins d'heures à tout prix : c'est de choisir ce qu'ils veulent assumer, mesurer et entretenir durablement pour leurs clients.*

Sources principales

[1] Brynjolfsson, E. et Petropoulos, G. — Pricing Consulting Services in the Age of Agentic AI: A Strategy Map for Executives, Stanford Digital Economy Lab, working paper (23 août 2026).
digitaleconomy.stanford.edu/publication/pricing-consulting-services-in-the-age-of-agentic-ai-a-strategy-map-for-executives

[2] Dell'Acqua, F. et al. — Navigating the Jagged Technological Frontier, Organization Science (11 mars 2026), figure 5 et tableau 7 ; Harvard Business School Working Paper 24-013 (2023).
doi.org/10.1287/orsc.2025.21838

[3] Forrester, T. Schadler — Which AI Consulting Service Provider Is Best For You? (9 juillet 2026) ; The Forrester Wave : AI Consulting Services, Q2 2026.
forrester.com/blogs/which-ai-consulting-service-provider-is-best-for-you

[4] Mayer Brown — Key Contract Issues in Agentic AI Implementation and Integration Deals (16 juin 2026).
mayerbrown.com/en/insights/publications/2026/06/key-contract-issues-in-agentic-ai-implementation-and-integration-deals

[5] Spaik — The State of AI in Consulting 2026 (14 septembre 2026), analyse de déclarations publiques et de sources secondaires ; non représentative du secteur.
spaik.co/en/state-of-ai-in-consulting

Pour aller plus loin

Combien coûte réellement l'IA générative en entreprise ? Du token au livrable accepté

De la productivité à la croissance : les cinq décisions pour créer de la valeur durable avec l'IA

Comment transformer les connaissances d'entreprise en avantage durable avec l'IA ?

Spotwork.AI

L'IA professionnelle de confiance

Mieux travailler aujourd'hui,
construire votre intelligence de demain.

SPOTLAB · RESEARCH & INSIGHTS · ANALYSE P20

Cabinets de conseil face à l'IA : quels nouveaux modèles de valeur émergent ?

Vendre des résultats, des actifs et des services durables

© 2026 SPOTWORK.AI