Leadtech

L'innovation choisie

Livre Blanc

Edition 1 — 4 juin 2026

2026

ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES

OBSERVATOIRE DES TECHS DE LA PROFESSION COMPTABLE

L'Observatoire de la Fintech

Co-organisateurs

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

OBSERVATOIRE DES TECHS DE LA PROFESSION COMPTABLE

L'Observatoire de la Fintech

Sponsors 2026

GROUPE BPCE

ECMA

fulll

silæ

pennylane

Kolecto.

Qonto

Sage

inqom by VISMA

akuiteo

Payt

VigiCab LEGAPASS

Dext

septeo

Shine | cegid

effiz

ACD

smartpush Ensemble, changeons la donne

impulse data.

SEQINO Groupe Crédit Mutuel ARKEA

MyUnisoft

spiko

JurIA

Wagyz.

VISMA

PayFit

weekera

Tiime

E-CLID

pikab

treezor

CAUDIA

Qlower

defacto

scribee

finthesis

kwote

Sofyx.

agiris.

RCA

LIBEO

axiocap

Konnex one

Pont9

CHIFT

recovr

GHS

DiagInvoice

Moby Analytics

Partenaires médias

Les Echos

L'AGEFI

Préface

Par

Damien Charrier
Président du Conseil National de l'Ordre des Experts-Comptables

—

Christophe Priem
Coordinateur de l'Observatoire des techs de la profession comptable et Expert-Comptable

—

Mikaël Ptachek
Président de l'Observatoire de la Fintech et Expert-Comptable

La profession comptable est entrée dans une période décisive. La facturation électronique, l'intelligence artificielle, l'automatisation des processus et l'intégration croissante des flux financiers ne constituent plus des perspectives lointaines. Ces transformations sont déjà à l'œuvre dans les cabinets et modifient progressivement leur organisation, leurs compétences, leur modèle économique et la relation qu'ils entretiennent avec les entreprises.

Face à cette accélération, deux attitudes sont possibles : subir les évolutions successives avec un risque de disparaître à terme ou décider de la place que l'on souhaite occuper dans le nouvel écosystème qui se dessine. C'est tout le sens du thème retenu pour cette première édition de Leadtech : « L'innovation choisie ». La technologie ne doit pas dicter la stratégie des cabinets mais doit être comprise, maîtrisée et mise au service d'un projet professionnel et humain. Cette conviction était au cœur de la journée Leadtech organisée le 4 juin 2026 et irrigue l'ensemble de ce livre blanc.

La facturation électronique illustre parfaitement cet enjeu. Elle est naturellement une obligation réglementaire, avec son calendrier, ses normes et ses exigences opérationnelles. Mais elle est surtout le point de départ d'une transformation beaucoup plus profonde. La facture devient une donnée structurée et disponible plus rapidement, susceptible d'alimenter le paiement, le rapprochement, la trésorerie, la relance, le financement ou encore le pilotage de l'entreprise.

L'expert-comptable peut ainsi passer d'une analyse rétrospective à un accompagnement régulier "temps réel", plus préventif et davantage tourné vers la décision.

L'intelligence artificielle ouvre, elle aussi, des perspectives considérables. Elle permettra d'automatiser certaines opérations, d'accélérer les contrôles, de détecter des anomalies et de faire émerger des informations jusqu'alors difficiles à exploiter même si elle ne saurait se substituer au jugement professionnel, à l'esprit critique, à la connaissance du client et à la responsabilité de l'expert-comptable. La technologie peut formuler des recommandations ; il appartient toujours au professionnel de les analyser, de les expliquer et de les traduire en décisions adaptées à la réalité de l'entreprise.

Ces avancées ainsi que toutes celles qui ont été débattues au cours de cette journée permettent à l'expert-comptable de se recentrer sur ce qui constitue la valeur profonde du métier, c'est à dire la confiance, la fiabilité, la proximité avec les dirigeants et la capacité à éclairer leurs choix. À mesure que les tâches répétitives seront automatisées, les cabinets pourront consacrer davantage de temps au contrôle, à l'analyse, au conseil, à l'accompagnement de la performance et à l'anticipation des risques. Ils devront également apprendre à mieux présenter cette valeur, à la structurer dans de nouvelles missions et à la facturer à sa juste mesure.

Cette mutation ne pourra toutefois pas reposer uniquement sur l'acquisition de nouveaux outils.

Elle suppose de repenser les processus, de faire évoluer les organisations, de former les collaborateurs et de construire des parcours simples et interopérables entre les cabinets, les entreprises, les éditeurs, les banques et les administrations. L'innovation n'est créatrice de valeur que lorsqu'elle répond à un usage réel et s'intègre dans une organisation qui a été préparée à l'accueillir.

Les échanges réunis dans cet ouvrage montrent qu'il n'existe pas un modèle unique de cabinet de demain. Chaque structure devra définir ses priorités en fonction de ses clients, de ses équipes, de son positionnement et de ses ambitions. Toutes devront cependant répondre à une même question : comment transformer les données, les technologies et les nouvelles obligations en services au bénéfice des entreprises ?

Ce livre blanc a vocation à nourrir cette réflexion et, surtout, à encourager le passage à l'action. Il ne s'agit pas de célébrer l'innovation pour elle-même, mais de donner à la profession les moyens de la choisir. En conservant la maîtrise des données, en investissant dans les compétences et en plaçant la relation humaine au centre de son évolution, l'expert-comptable pourra renforcer son rôle de tiers de confiance et devenir plus encore le premier partenaire stratégique des dirigeants.

L'avenir de la profession ne sera pas déterminé par la technologie seule. Il dépendra de la manière dont les experts-comptables décideront et réussiront à s'en emparer.

Sommaire

Avant-propos
Editos Partenaires
Résumé des tables rondes — **P.03**

Table ronde #1 — Facturation électronique : subir la réforme ... ou en faire un levier de transformation ? *by Qonto* — **P.08**
- Qonto, Charles Macaire, Directeur de l'activité expert-comptable
- Payt, Martin Habfast, General Manager France
- Visma, Mikael Gandon, CEO et Cofounder Chaintrust by Visma
- Seqino, groupe Crédit Mutuel Arkéa, Charles Foucque, Directeur Général
- Expert-comptable : Dominique Périer, Associé dirigeant de Afigec et Chargé des Grands Projets de la mandature au sein du CNOEC

Table ronde #2 — Construire le cabinet de demain : Comment automatiser la gestion des flux comptables et financiers ? *by Groupe BPCE* — **P.16**
- BPCE, Jacques-Olivier Schatz, Président Xpollens
- Defacto, Jordane Giuly, CEO et fondateur
- Septeo Finance & Accounting, Béatrice Piquer, Directrice Générale
- Expert-comptable : Laurent Lamoureux, Directeur du métier Expertise-comptable, BDO France

Keynote *by ECMA* **: Facturation électronique : subir la réforme ou réinventer votre modèle ?** — **P.22**
- ECMA, Benjamin Royoux, Directeur

Table ronde #3 — Facturation électronique et digitalisation croissante des flux financiers : comment devenir le copilote financier de vos clients ? *by Kolecto* — **P.24**
- Kolecto, Neila Choukri, CEO
- Mastercard, Johanna Lorent Vice President, Head of Digital Partners
- Spiko, Pierre Patcina, General Manager FR, BE, NL and Southern Europe
- Expert-Comptable : Christophe Priem, Expert-comptable Associé, Perspective & Conseil

Table ronde #4 — Data Lake : Vous avez la donnée, mais en faites-vous vraiment un levier de conseil ? *by Fulll* **P.30**
- Fulll, Laurent Falorni, Chief Product Officer
- Impulse Data, Gabriel Gomes, Directeur de projets
- Wagyz, Camille Saumard, Product Manager
- Expert-comptable : Dominique Perier, Associé dirigeant de Afigec et Chargé des Grands Projets de la mandature au sein du CNOEC

Table ronde #5 — IA & productivité : Cabinet augmenté, jusqu'où l'IA peut-elle vraiment remplacer ou assister vos équipes? *by Silae* **P.38**
- Silae, Alya Yacoubi, Vice President AI
- Effiz, Geraud Ferrandier, Fondateur
- MyUnisoft, Grégoire Leclercq, CEO
- Expert-comptable : Jérôme Kieffer, Associé dirigeant de Rydge

Table ronde #6 — IA et Révision : Dossiers irréprochables, jusqu'où peut-on automatiser la révision grâce à l'IA ? *by Inqom* **P.44**
- Inqom, Edward H. Klein, Senior Market Expert Consultant
- Pennylane, Arthur Waller, CEO et fondateur
- TeamSystem I ACD, Eric Choteau-Laurent, President
- Expert-comptable : Murielle Adagbe-Perrin, Expert-comptable associée AD'CO Experts

Table ronde #7 — Technologies et obligations légales : Comment transformer les obligations réglementaires en levier de performance pour le cabinet ? *by Leadtech* **P.50**
- Akuiteo, Jean-Baptiste Sachot, Directeur du Développement
- JurIA, Raphael Blanc, CEO et co-fondateur
- VigiCab de Legapass, Jean-Charles Chemin, Président
- Expert-comptable : Stephane Coatrieux, Expert-comptable associé Talenz-Toadenn

Table ronde #8 — IA et modèle économique des cabinets : L'IA va-t-elle bouleverser le modèle économique des cabinets ? *by Sage* **P.56**
- Sage, Mickaël Mina, Directeur IA - Europe du Sud
- Smartpush, Cédric Nalet, CEO
- Dext, William Texeira, Product Domain Expert
- Expert-comptable : Nicolas Bollé, Expert-comptable Associé Guery Bollé

Edito

Entre facturation électronique et IA, la profession comptable à un tournant

Par

Jacques-Olivier Schatz
CEO / Président
Xpollens
Groupe BPCE

Benjamin Royoux
Directeur
ECMA

La profession comptable n'est plus seulement face à une transformation : elle est désormais entrée dans un temps d'exécution. Les cabinets ont appris à digitaliser leurs outils, à automatiser une partie de leurs processus et à accompagner leurs clients dans des environnements réglementaires et économiques toujours plus complexes. Cependant, les années qui viennent vont voir s'opérer un bouleversement résultant bien sûr de l'arrivée de la facturation électronique et de l'intelligence artificielle mais aussi de l'automatisation accrue et l'intégration des flux financiers et des services. Il ne s'agit plus d'ajouter un outil à l'existant mais de repenser l'organisation du cabinet et de sa relation avec l'entreprise cliente et, d'une manière plus générale, de la place de l'expert-comptable dans l'écosystème économique.

Cette conviction est au cœur de Leadt<ech. La technologie n'est pas sujet périphérique, réservé aux éditeurs ou aux directions informatiques, mais un levier stratégique pour les professionnels du chiffre. Les mutations en cours ne seront créatrices de valeur que si elles sont comprises, choisies, déployées et mises en pratique au sein d'une organisation qui aura été adaptée.

La facturation électronique constitue, à cet égard, un révélateur. Elle impose un cadre, un calendrier, des choix de plateformes et de nouveaux réflexes opérationnels. Cependant, elle ouvre aussi des opportunités qui vont permettre de sécuriser les flux, fluidifier les échanges entre entreprises, cabinets, banques et administrations et créer les conditions d'un accompagnement rapproché des dirigeants. La facture n'est plus seulement un document à traiter mais devient un point d'entrée vers le pilotage, la trésorerie, le paiement, la relance, la conformité et le conseil.

C'est dans cette dynamique qu'ECMA et le Groupe BPCE ont souhaité participer à Leadtech dans l'objectif d'aider les cabinets et leurs clients à passer du discours de transformation à la mise en œuvre concrète.

ECMA, par son ancrage historique auprès de la profession comptable et ses plateformes au service des cabinets, porte une vision centrée sur la confiance, l'interopérabilité et la valorisation des données. Le Groupe BPCE, avec iPaidThat, Turbo, Xpollens et BPCE Payment Services, réunit des expertises complémentaires pour couvrir toute la chaîne de valeur : de la pré-comptabilité et l'automatisation des processus jusqu'à la gestion des flux financiers et l'intégration de nouveaux services de paiement, au plus près des usages quotidiens des entreprises.

La complémentarité entre les experts comptables, les éditeurs et la banque est essentielle car la transformation ne réussira pas si chacun avance séparément. Elle réussira si l'écosystème construit des parcours simples, sécurisés, lisibles et adaptés aux réalités des TPE, PME et cabinets. Elle réussira si les solutions permettent aux experts-comptables de rester au centre des flux, non pour conserver une position acquise, mais pour renforcer leur rôle de tiers de confiance, d'interprète de la donnée et de partenaire de décision.

L'enjeu n'est donc pas de subir une réforme ni de courir après l'innovation mais de choisir les bons usages, de former les équipes, de transformer les processus et de créer de nouvelles missions à valeur ajoutée. La technologie doit libérer du temps, fiabiliser l'information et ouvrir de nouveaux espaces de conseil.

C'est l'ambition que nous portons ensemble : faire de la facturation électronique et de l'intégration des services financiers un levier de modernisation pour les cabinets et un progrès concret pour les entreprises.

Leadtech doit être ce lieu de passage à l'action qui consiste à comprendre, mettre en œuvre et faire de l'innovation un choix assumé.

La profession comptable traverse une période décisive. Les attentes des entreprises évoluent, les usages se transforment et de nouveaux besoins émergent. Dans ce contexte, notre responsabilité est d'accompagner les cabinets pour qu'ils puissent renforcer leur rôle de conseil et rester au plus près de leurs clients.

Christophe Priem
Coordinateur de l'Observatoire des techs de la profession comptable et Expert-Comptable

La technologie ne doit pas décider à la place de l'expert-comptable. Elle doit lui permettre d'exploiter plus rapidement la donnée, d'anticiper les besoins de ses clients et de consacrer davantage de temps à ce qui fait sa véritable valeur : le conseil, la confiance et l'accompagnement des dirigeants.

Mikaël Ptachek
Président de l'Observatoire de la Fintech et Expert-Comptable

Table ronde #1

Facturation électronique : subir la réforme, ou en faire un levier de transformation ?

— by Qonto

- **Qonto :** Charles Macaire, Directeur de l'activité expert-comptable
- **Payt :** Martin Habfast, General Manager France
- **Visma :** Mikael Gandon CEO et Cofounder Chaintrust by Visma
- **Seqino, groupe Crédit Mutuel Arkéa** : Charles Foucque, Directeur Général
- **Expert-comptable :** Dominique Périer, Associé dirigeant de Afigec et Chargé des Grands Projets de la mandature au sein du CNOEC

La facturation électronique, de l'obligation légale à l'opportunité de conseil en temps réel
L'arrivée de la facturation électronique est bien plus qu'une simple mise en conformité technique : elle constitue un levier de transformation organisationnelle et relationnelle majeur pour les cabinets

TROIS PLANS D'ACTION SE DÉGAGENT POUR TRANSFORMER CETTE RÉFORME EN LEVIER DE CROISSANCE :

1. **Repenser l'ERP et les flux du cabinet :**
Il est essentiel de s'arrêter pour structurer l'ERP et choisir les outils facilitant l'automatisation comptable et la gestion, libérant ainsi un temps précieux pour les équipes

2. **Valoriser le flux en temps réel :**
La donnée fraîche permet d'éduquer les dirigeants comme c'est le cas du boulanger qui surmonte sa saisonnalité grâce à l'analyse B2B. La production devient une commodité tandis que le conseil devient le cœur de la valeur vendue

3. **Rétablir la relation client autour de la valeur perçue :**
Face à l'automatisation, la valeur n'est plus perçue dans la saisie. L'expert-comptable doit asseoir sa présence physique et expliquer ses conseils (patrimonial, gestion, trésorerie) pour démontrer l'impact de son accompagnement

Les Chiffres Clés

1 sur 4
La proportion de défaillances / faillites d'entreprises en France directement liées à des problèmes de trésorerie et de gestion du poste client.

89 %
La part des cabinets d'expertise comptable qui choisissent par défaut la plateforme (PA/PDP) proposée par leur propre éditeur de logiciel de production comptable.

8%
Le pourcentage d'entreprises qui ignorent encore totalement l'existence même de la réforme de la facturation électronique.

40%
L'augmentation moyenne du poste client (encours des créances) constatée chez les entreprises en Belgique lors du premier mois qui a suivi la mise en place de la réforme.

LE REGARD DES SPONSORS & PARTENAIRES

Le Focus Expert (Qonto) : Pour Qonto, la transition vers la facturation électronique ne doit pas être réduite à une contrainte de réception ou d'émission de factures : elle pose les bases d'une révolution de la donnée financière en temps réel. En combinant ses services de compte professionnel et de gestion financière à son statut de plateforme de dématérialisation agréée candidate (PDP), Qonto souhaite fluidifier la relation bancaire et comptable des TPE-PME. En connectant directement les flux de paiement bancaires aux outils de pré-comptabilité des cabinets, l'expert-comptable dispose enfin de données ultra-fraîches. Cette réconciliation en temps réel lui permet de sortir d'une analyse rétrospective pour guider le chef d'entreprise de manière proactive, en prévenant ses tensions de trésorerie et en identifiant de nouveaux leviers de croissance.

« La production comptable traditionnelle, c'est l'expert-comptable qui regarde vers le passé avec une approche réactive pour assurer la conformité. Les nouvelles missions, c'est regarder vers l'avenir grâce à des flux instantanés qui permettent de modéliser et d'adopter une démarche proactive pour le dirigeant. » — Charles Macaire, Business Unit Manager “Accounting firms”, Qonto.

REGARDS CROISÉS

Les enjeux clés selon les partenaires

Chaintrust, la PDP candidate pour le groupe Visma

Mikael Gandon rappelle que l'automatisation est l'opportunité de débloquer le potentiel de conseil jusqu'ici sous-exploité des cabinets.

« Jusqu'ici, la production comptable occupait la majorité du temps de l'expert-comptable et le bridait. L'automatisation va lui permettre de devenir ce qu'il est réellement : le bras droit du chef d'entreprise. Sur le conseil fiscal, patrimonial ou social, son expertise était jusqu'ici accaparée par l'urgence de la saisie. »

Payt, un partenaire clé pour le recouvrement de créances et la gestion du poste clients des TPE-PME à travers l'Europe

Pour **Martin Habfast,** l'opportunité pour les cabinets de créer de nouvelles missions à fort impact financier autour de la gestion du poste client.

« En France, une faillite sur quatre est due à des retards de paiement subis par des entreprises pourtant profitables. Grâce au suivi des factures en temps réel, les experts-comptables ont l'opportunité inédite de prendre en charge le credit management de leurs clients et de sauver concrètement des entreprises. »

Le point de vue de l’expert-comptable :

Dominique Périer alerte sur le risque d'invisibilisation des cabinets et appelle à remettre la présence humaine au cœur du métier.

« Hier, nous allions chez le client. Aujourd'hui, nous sommes derrière nos écrans et le client ne nous voit plus ! Demain, la donnée fraîche doit faire de nos collaborateurs des copilotes. Si on laisse la machine prendre toute la place sans remettre la relation client au centre, nous deviendrons des acteurs anonymes. »

Réforme de la facturation électronique : ce qui coûte aujourd'hui, construit demain

Charles Macaire
Qonto
Directeur de l'activité expert-comptable

Et si, comme toutes les réformes structurantes, la facturation électronique commençait par peser avant de tenir ses promesses ? Seuls 18 % des TPE-PME déclarent être équipées d'un outil de facturation électronique, et 51 % des cabinets comptables sont désormais en fin de processus d'adoption de la réforme. Ces chiffres, issus d'études Ifop et OpinionWay pour Qonto réalisées au printemps 2026, dressent un tableau contrasté. Si les cabinets ont une certaine avance, les deux parties n'en sont pas moins face à un défi commun : transformer cette réforme en véritable levier de croissance.

Une automatisation déjà en place mais une transformation incomplète

Pré-comptabilité, lecture automatique de documents, dématérialisation des flux : le mouvement est déjà engagé dans les cabinets depuis plusieurs années. La facturation électronique en est la prochaine étape, et sa nouveauté tient à la donnée en temps réel. Jusqu'ici, l'expert-comptable travaillait sur des données du passé, reconstituées, parfois incomplètes. Désormais, les flux arrivent structurés, traçables, exploitables au fil de l'eau.

La transition va d'abord alourdir avant d'alléger : flux hybrides, e-reporting manuel, données pas toujours exactes, collecte de la TVA... ces points de vigilance marqueront les mois à venir.

Autre chantier : le choix de l'outil. 89 % des cabinets optent pour la plateforme agréée intégrée à leur logiciel de production. Mais c'est bien l'entrepreneur qui l'utilisera au quotidien. Pour le cabinet, c'est l'occasion d'aller au-delà de la conformité : comprendre les besoins métier du client et l'aider à choisir l'outil qui lui convient vraiment. Un accompagnement exigeant.

Ce que la réforme va rendre possible

À mesure que l'écosystème se rode, les bénéfices de la réforme deviendront concrets. Les statuts de facture permettront des flux automatiques : relances, validations, alertes. Concrètement, un client qui ne règle pas une facture dans les délais déclenchera une alerte automatique, sans attendre que le cabinet s'en aperçoive au moment du bilan. Le credit management deviendra ainsi une nouvelle mission à part entière. La trésorerie se pilotera en temps réel, avec à la clé une réduction des délais de paiement.

La relation client changera de nature. Un collaborateur qui consacrait deux heures par semaine à ressaisir des factures pourra investir ce temps dans l'analyse de la trésorerie prévisionnelle d'un client, et l'alerter en amont d'un besoin de financement. Libérés de la saisie, les collaborateurs monteront en compétences vers le contrôle et l'analyse. La valeur produite sera différente et plus visible. Ce qui s'investit aujourd'hui en formation et en adaptation se retrouvera demain dans la qualité de l'accompagnement.

Les chantiers de demain

Reste que cette montée en compétences ne suffit pas seule : encore faut-il visualiser la donnée pour l'exploiter, et savoir adapter son modèle économique.

La donnée en temps réel ne vaut que si elle se visualise : c'est le rôle des LLM couplés au protocole MCP, qui la rendent lisible et actionnable au quotidien. Reste ensuite à en faire un levier commercial.

Aujourd'hui, ces enseignements de l'IA restent surtout exploités après coup : un retard est constaté, puis une relance est envoyée. Mais cette logique est appelée à s'inverser. En automatisant sa communication client et en la rendant proactive, le cabinet regagne d'abord la confiance de ses clients. Fort de cette dynamique retrouvée, il pourra ensuite vendre naturellement de nouvelles missions, fondées sur l'anticipation plutôt que sur le constat.

La réforme pose les rails ; le modèle économique reste à construire. Car l'enjeu dépasse la conformité : c'est la place que le cabinet veut occuper auprès de ses clients. Moins d'exécution, plus de stratégie ; moins de saisie, plus de conseil. Les cabinets qui sauront valoriser cette donnée, en anticipant une tension de trésorerie ou en alertant avant qu'un problème n'arrive, deviendront des partenaires de décision, non plus seulement des prestataires de conformité.

Ce qui coûte aujourd'hui, construit demain. À condition de savoir ce qu'on veut construire.

Facturation électronique : Transformer une contrainte légale en levier de conseil stratégique

Dominique Périer
Associé dirigeant de Afigec
Chargé des Grands Projets de la mandature
Conseil National de l'Ordre des Experts-Comptables

Alors que l'échéance de la facturation électronique se rapproche, l'enjeu réel dépasse largement la simple conformité réglementaire. Pour les experts-comptables, cette réforme représente l'aboutissement d'une mutation numérique engagée il y a plus de vingt ans avec la dématérialisation bancaire et le traitement automatisé des pièces.

Loin de menacer la profession, l'harmonisation des formats de données offre une opportunité historique : libérer les cabinets des tâches de saisie à faible valeur ajoutée pour réinventer leur rôle d'accompagnateur stratégique auprès des dirigeants.

Au-delà de l'obligation légale : réorganiser les flux et sécuriser la donnée

Si la première urgence perçue par les entreprises est le choix d'une plateforme agréée (PA) pour réceptionner leurs factures, la véritable transformation se jouera à moyen terme. Selon les récentes enquêtes de la profession, 8% des entreprises ignorent encore aujourd'hui l'existence même de la réforme, tandis qu'une grande majorité de TPE-PME n'y voient qu'une contrainte administrative.

Pourtant, l'objectif fondamental de l'État reste la collecte optimale de la TVA, préfigurant l'arrivée de déclarations pré-remplies d'ici 2 à 3 ans. Dans ce nouveau paysage, la transmission automatisée d'un flux de données ne garantit pas son exactitude comptable ou fiscale.

L'expert-comptable conserve ainsi une responsabilité cruciale : contrôler, qualifier la donnée et garantir sa fiabilité auprès de l'écosystème économique en tant que tiers de confiance.

Du traitement du passé au copilote du futur

L'automatisation ne signe pas la fin du collaborateur comptable, mais marque une évolution majeure de son métier. En éliminant la saisie répétitive, la technologie oblige les cabinets à restructurer leurs compétences vers le contrôle et le conseil (gestion, patrimoine, accompagnement RH).

Taille du cabinet : une question d'organisation, pas de moyens

Peu importe la taille du cabinet, qu'il s'agisse d'une structure agile ou d'une organisation plus vaste, l'enjeu réside dans le choix d'outils adaptés et dans la capacité à démontrer au client la « valeur perçue » du conseil. Dès lors que l'accompagnement permet au dirigeant de mieux piloter son activité ou d'anticiper l'avenir, la réticence tarifaire s'efface naturellement devant le bénéfice financier et stratégique apporté.

Le conseil, pratique de l'expert

Ne subissez pas la transition technologique : devancez-la. Prenez le temps dès aujourd'hui d'analyser vos processus internes, de former vos équipes au contrôle analytique et d'éduquer vos clients au pilotage par la donnée en temps réel. En remettant la relation humaine et la présence au centre de votre démarche, vous transformerez une obligation légale en un moteur de croissance durable pour votre cabinet.

L'analyse de l'expert-comptable :

« Aujourd'hui, nous travaillons sur les chiffres du passé. Demain, avec la facturation électronique, nous aurons de la donnée fraîche en permanence. Les collaborateurs doivent devenir les co-pilotes des entrepreneurs pour travailler sur le futur. Si nous laissons les machines prendre toute la place, nous risquons d'invisibiliser notre valeur, alors que nous avons un rôle fondamental de tiers de confiance. »

Facturation électronique : subir la réforme… ou en faire un levier de transformation ?

Martin Habfast
Payt
General Manager France

Le 4 juin, à la Maison de la Mutualité, j'ai eu la chance de participer à la table ronde consacrée à la facture électronique, devant 800 experts-comptables. Ce qui m'a marqué ce jour-là, c'est l'envie sincère de la profession de bien accompagner ses clients dans ce virage. J'y ai partagé une conviction simple : cette réforme n'est pas un projet informatique. C'est une belle occasion de s'attaquer enfin au vrai sujet, le cash.

Derrière les chiffres, il y a des histoires humaines. Avec Ipsos, nous avons interrogé 400 dirigeants français sur les impayés. 53 % ont déjà vu la pérennité de leur entreprise menacée. 49 % ont dû retarder le paiement de leurs fournisseurs, parfois même de leurs salariés. 42 % ont fini par abandonner une facture, la mort dans l'âme, parce que la récupérer coûtait plus cher que ce qu'elle valait. Et pourtant, le suivi des factures se fait encore à la main, sur Excel, y compris dans de très belles entreprises. En 2025, 17 000 sociétés profitables ont fait faillite, emportant 300 000 emplois. Des entreprises saines, des équipes engagées. C'est cela qui nous anime chaque matin.

Soyons honnêtes : la facture électronique ne fera pas payer plus vite. Elle rendra la créance certaine, datée, traçable, c'est une avancée majeure. Mais entre l'émission et l'encaissement, il reste 30 à 60 jours où, sans accompagnement, rien ne se passe. Chez Payt, nous connaissons bien ce chemin : leader européen du recouvrement (50 milliards d'euros traités par an), nous vivons la facture électronique aux Pays-Bas depuis 2017. Ceux qui en ont fait un levier ont transformé leur trésorerie, et souvent, apaisé leurs relations clients.

Car c'est peut-être là le plus beau : bien relancer, c'est parfois mieux fidéliser ses clients. Notre logiciel, enrichi par l'IA, accompagne tout le cycle, de l'envoi de la facture au contentieux : des relances adaptées au comportement de chaque client , email, SMS, courrier, et désormais appel par agent IA ; le paiement intégré à la relance, avec signature du mandat SEPA depuis l'email, sans papier ; une procédure judiciaire entièrement digitalisée quand il le faut, jusqu'à l'injonction de payer transmise au tribunal de commerce par API ; et un pilotage prédictif qui laisse l'humain se consacrer à ce qu'il fait de mieux : le dialogue. Nos clients divisent leurs créances par deux en six mois, et retrouvent du temps pour leur métier.

C'est tout le sens de notre partenariat avec Akuiteo, avec qui nous avons eu le plaisir de partager le stand à Leadtech. Akuiteo permet de piloter l'ensemble des KPI de la commande jusqu'au paiement. Incluant la relance grâce à Payt. Une chaîne unique, de la commande à l'encaissement. Et pour les experts-comptables, un beau rôle à jouer : celui d'architecte du cycle order-to-cash de leurs clients.

Notre mission nous tient à cœur : qu'aucune entreprise saine ne fasse faillite à cause de factures impayées. Merci à Leadtech pour cette première édition réussie , et à très bientôt pour transformer, ensemble, cette réforme en opportunité.

Facturation électronique : de la tolérance administrative au levier de transformation

Mikael Gandon
Chaintrust by Visma
CEO et cofondateur

L'entrée en vigueur de la facturation électronique s'annonce moins brutale que prévu. Il s'agit d'une occasion unique pour la profession comptable de redéfinir sa proposition de valeur

Depuis plusieurs mois, la facturation électronique occupe tous les esprits et alimente de nombreuses appréhensions au sein des cabinets. Pourtant, à y regarder de plus près, l'entrée en vigueur de cette réforme s'annonce bien différente : la transition s'accompagnera d'une tolérance temporaire sur les délais de la part de l'administration, sans sanctions punitives dans un premier temps. Faut-il pour autant repousser l'échéance et adopter une posture attentiste ? Absolument pas. Si le cadre réglementaire semble clément à ses débuts, les véritables défis et opportunités se situent bien au-delà de la simple conformité technique

Le piège redoutable de la « double facturation

Le premier écueil, extrêmement pragmatique, réside dans la gestion concrète de cette période de transition. Durant cette phase hybride, un risque insidieux guette les entreprises et leurs experts-comptables : celui de la double facturation. En effet, il ne sera pas rare de recevoir, pour une seule et même transaction commerciale, à la fois le document administratif classique par habitude (le PDF traditionnel envoyé par email) et la nouvelle facture électronique structurée réceptionnée via sa PA (Plateforme Agréée).

Sans une vigilance absolue et des processus de rapprochement rigoureux, le risque d'enregistrer et de payer deux fois la même charge est immense.

Pour éviter cette faille, il est impératif d'intégrer un changement de paradigme fondamental : la facture n'est plus un simple document isolé, elle devient un flux vivant et continu. Fini le temps de la fameuse « boîte à chaussures » remplie de justificatifs en vrac, que l'on traite en différé à la fin du mois.

Un nouveau diagnostic se met en place. Désormais, la question pour le cabinet n'est plus seulement de savoir si la facture est bien arrivée, mais plutôt « où en est-elle dans son cycle de vie ? ». Le suivi s'appuiera obligatoirement sur des statuts de traitement précis (déposée, prise en charge, suspendue, en litige, refusée ou rejetée).

Changer sa paie : de la saisie au conseil stratégique

C'est précisément dans la gestion de ces nouveaux flux que réside le véritable levier de transformation de notre profession. L'automatisation induite par la réforme va drastiquement réduire le temps consacré à la saisie comptable. C'est l'opportunité historique de repenser le modèle économique du cabinet, de « changer sa paie », et de faire évoluer sa rentabilité. Jusqu'ici, une part importante des ressources était absorbée par la collecte laborieuse des pièces. Demain, la valeur ajoutée se déplacera inévitablement vers l'analyse, la sécurisation des flux et l'accompagnement humain.

L'expert-comptable n'a pas pour vocation de se substituer aux éditeurs ni de devenir l'assistance technique des plateformes logicielles de ses clients.

Au contraire, son rôle est d'éclairer le dirigeant pour éviter les angles morts. Cela implique de l'aider à comprendre ce que produit réellement son outil de facturation actuel (un simple PDF, ou un format structuré comme Factur-X), et de qualifier avec lui la nature de ses opérations. Car tous les flux ne se valent pas : il faudra distinguer ce qui relève de l'e-invoicing (pour le B2B national), de l'e-reporting (pour l'international ou le B2C), ou encore de Chorus Pro (pour le secteur public).

Choisir sa relation client

Finalement, la facturation électronique nous place face à un choix stratégique majeur : continuer à subir le traitement de la donnée, ou utiliser cette évolution réglementaire pour réinventer notre métier. En maîtrisant la technicité de cette réforme pour en livrer une lecture simple et directement exploitable à nos clients, nous avons l'occasion unique de choisir avec qui nous voulons travailler et comment nous souhaitons structurer notre relation client. L'enjeu de la profession tiendra à sa capacité à rassurer et à prioriser. Ne subissons pas cette réforme, faisons-en le moteur de l'expertise comptable de demain.

Le jour d'après la conformité

Charles Foucque
Seqino, groupe Crédit Mutuel Arkéa
Directeur Général

Peu de réformes auront touché le tissu économique français avec l'ampleur de la généralisation de la facturation électronique entre entreprises.

Dès septembre 2026, la conformité sera au rendez-vous. Mais être en règle et avoir changé de pratique sont deux choses distinctes : sans gain de trésorerie, de visibilité ou de temps, la réforme aura produit de la tuyauterie, pas de la valeur.

L'adoption se joue sur le terrain, à des conditions précises : simplicité, integration et continuité. Quand la facture reçue devient une écriture préparée, un encaissement suivi, une trésorerie lisible, l'entrepreneur cesse de subir la réforme : il s'en sert.

La profession comptable, premier intermédiaire de confiance des entreprises, transformera l'échéance réglementaire en progrès de gestion. Cette transformation doit la renforcer dans sa relation client et ne jamais s'y substituer. C'est pour ces raisons que nous proposons chez Seqino une infrastructure en marque blanche, qui s'efface derrière la marque du cabinet et lui laisse la main, pendant que l'automatisation de la pré-comptabilité libère ses équipes pour le conseil.

Parmi tous les acteurs de cet écosystème, éditeurs métiers, solutions de production comptable, solutions GED, acteurs bancaires, néobanques, beaucoup cherchent encore leur place et leur modèle économique de demain entre le cabinet et sa clientèle. Chez Seqino, nous avons fait un choix : être aux côtés du cabinet comme partenaire de sa refondation et architecte, à son service, d'une transformation vertueuse.

Un choix que notre adossement au groupe coopératif de banque-assurance Crédit Mutuel Arkéa rend tenable dans la durée : des valeurs mutualistes, plus d'un siècle d'histoire entrepreneuriale, et surtout l'ancrage territorial que le groupe partage avec la profession comptable.

Seqino a été créée en 2021, avant même l'annonce de la réforme, avec cette conviction. C'est également un choix de souveraineté : quand la responsabilité fiscale de milliers d'entreprises est en jeu, les serveurs doivent être en France, les certifications doivent être réelles et l'infrastructure doit être bancaire.

Plateforme Agréée n°0048, certifiée NF525, NF203 et ISO 27001, Seqino a fait ces choix pour durer.

Cette année de réforme est aussi une année de refondation : le 81e Congrès de l'Ordre des experts-comptables en a fait son thème. Parmi les réflexions qu'il ouvre, celle du quatrième pôle : aux côtés de la comptabilité, du social et du juridique, des structures dédiées, distinctes du cabinet et respectueuses de son cadre déontologique, portent de nouvelles activités de service. Cette voie appartient à la profession : le cabinet garde sa fonction de conseil, la main sur sa relation client et le choix de son avenir.

L'innovation choisie, c'est celle-là.

Ce livre blanc a vocation à nourrir cette réflexion et, surtout, à encourager le passage à l'action. Il ne s'agit pas de célébrer l'innovation pour elle-même, mais de donner à la profession les moyens de la choisir.

Damien Charrier,
Président du Conseil National
de l'Ordre des Experts-comptables

Table ronde #2

Construire le cabinet de demain : Comment automatiser la gestion des flux comptables et financiers ?

— by Groupe BPCE

- **Groupe BPCE :** Jacques-Olivier Schatz, Président Xpollens
- **Defacto :** Jordane Giuly, CEO et fondateur
- **Septeo Finance & Accounting :** Béatrice Piquer, Directrice Générale
- **Expert-comptable :** Laurent Lamoureux, Expert-comptable Directeur du métier Expertise-comptable BDO France

La table ronde a mis en évidence que l'automatisation des flux financiers dépasse largement le cadre strict de la facture électronique et redéfinit entièrement la chaîne de valeur du cabinet.

TROIS GRANDS PLANS D'ACTION STRATÉGIQUES EN RESSORTENT :

1. **Digitaliser l'intégralité du cycle de vie de la donnée :** Au-delà de la simple numérisation (OCR), il s'agit d'automatiser l'ensemble des processus métiers (achats, ventes, notes de frais, paiements) de bout en bout.

2. **Exploiter la donnée en temps réel :** Le passage à une information fraîche et connectée (via API et Open Banking) permet d'abandonner l'analyse du passé pour devenir un véritable copilote prédictif, capable de gérer la trésorerie et le financement instantané des TPE/PME.

3. **Repenser le modèle économique et l'organisation :** La saisie comptable tendant vers zéro, les cabinets doivent impérativement conserver la propriété de leurs flux de données pour ne pas être désintermédiés. Les équipes doivent être accompagnées pour se concentrer sur des missions de conseil à forte valeur ajoutée.

Les Chiffres Clés

60 %

La part historique du revenu des cabinets générée par la saisie comptable, un modèle amené à disparaître.

1945

L'année depuis laquelle la profession n'avait pas connu une remise en question aussi historique et profonde de ses méthodes.

800

milliards d'euros
Le montant colossal de l'encours inter-entreprises en France, financé à moins de 50 % par les acteurs bancaires traditionnels.

3,2

milliers de milliards d'euros :
Le poids de cet encours interentreprises à l'échelle de la zone euro.

1,5

milliard d'euros :
Le volume de financement court terme déjà accordé à près de 20 000 entreprises par de nouveaux acteurs de la tech financière.

LE REGARD DES SPONSORS & PARTENAIRES

Le Focus Expert (Groupe BPCE) : Face à l'accélération numérique, le défi pour les cabinets n'est plus seulement de collecter des factures, mais de maîtriser l'instantanéité des paiements. C'est ici que la vision du **Groupe BPCE** (via sa société spécialisée Xpollens) prend tout son sens : intégrer de manière fluide les services financiers au cœur même des outils comptables grâce aux **API** et à l'**Open Banking**. L'objectif est d'équiper chaque étape de la chaîne de facturation, de l'émission du document associé à un **IBAN virtuel** jusqu'au rapprochement entièrement automatisé. Cette connexion continue, couplée à des outils de gestion en temps réel, permet à l'expert-comptable de sécuriser les flux (lutte contre la fraude, gestion des avances de frais) et de réaliser une pré-comptabilité immédiate. Le cabinet devient ainsi le hub financier et décisionnel de l'entreprise.

« J'aurai l'information en temps réel que j'ai été payé. Je sais que c'est arrivé par l'IBAN virtuel, donc je sais exactement qui m'a payé. Je sais en plus rapprocher ça de l'information que j'ai eue dans ma plateforme partenaire, ce qui va pouvoir faire ma pré-comptabilité de façon automatisée. »
— Jacques-Olivier Schatz, Président d'Xpollens (Groupe BPCE).

REGARDS CROISÉS

Les enjeux clés selon les partenaires

Septeo Finance & Accounting : Le risque de désintermédiation

Pour **Béatrice Piquer**, l'enjeu est existentiel : les cabinets doivent impérativement s'outiller pour conserver la souveraineté de cette donnée afin de rebâtir leur offre de conseil.

« Si demain il y a un des acteurs qui vient se mettre au milieu de cette chaîne et qui vient désintermédier l'accès à la donnée, la propriété de la donnée, la relation client que vous avez avec vos entrepreneurs, vous ne devenez qu'un simple exécutant [...] vous mettez à risque votre modèle économique de demain ».

Defacto : Le financement intégré au cœur des plateformes

Jordane Giuly démontre comment la donnée fraîche ouvre la voie à la souscription de financements court terme en moins de 30 secondes, directement intégrés par l'expert-comptable.

« La trésorerie des entreprises est financée par l'encours interentreprise qui en France représente à peu près 800 milliards d'euros. [...] Il y a une opportunité énorme d'aller équiper les TPE PME dont la première alternative aujourd'hui pour le financement de leur trésorerie, c'est rien ».

Le point de vue de l'expert-comptable : BDO France : De la conformité à la stratégie sectorielle

Laurent Lamoureux rappelle que l'avenir réside dans la capacité à transformer l'information brute en données extra-financières et en **benchmarking sectoriel**, positionnant le cabinet en véritable copilote temps réel.

« Arrêter d'être un médecin légiste, c'est-à-dire quelqu'un qui va parler à son client 6 mois après l'exercice précédent [...] Ce qui intéresse le client, c'est de savoir comment il est par rapport aux autres boulangeries de sa ville [...]. C'est ça qui donnera la valeur ajoutée à nos clients ».

Construire le cabinet de demain : au-delà de la facture, la transformation des flux

Jacques-Olivier Schatz
Xpollens
CEO

La facturation électronique cristallise l'attention de la profession comptable. Mais l'enjeu dépasse largement le passage à un nouveau format : c'est toute la chaîne financière des entreprises qui entre dans une nouvelle phase d'automatisation.

Collecte des justificatifs, paiements, trésorerie, rapprochements comptables, détection de la fraude, analyse des données : autant de processus qui pourront demain être fluidifiés, fiabilisés et mieux exploités, avec une vision en temps réel de l'activité financière.

Pour les experts-comptables, ce basculement ouvre un nouveau champ de valeur. Leur rôle reposera moins sur la production d'informations financières que sur leur capacité à les interpréter, les exploiter et accompagner les entreprises dans leurs décisions.

Cette transformation repose sur quatre évolutions complémentaires, qui dessinent une nouvelle chaîne de valeur pour les cabinets.

- Fiabiliser la donnée à la source

Tout commence par une donnée fiable, collectée au plus près de la source. En automatisant la récupération, le classement et le contrôle des pièces, les cabinets réduisent les erreurs, sécurisent leurs traitements et disposent d'une base plus solide pour produire de l'analyse.

- Faire évoluer les méthodes de travail du cabinet

Une fois la donnée fiabilisée, les cabinets doivent repenser leur organisation interne. La digitalisation des process et la facilité accrue du partage d'information entre le cabinet et ses clients permettent de connecter facturation, encaissement, vision multi-bancaire et trésorerie dans un même environnement.

Les ressaisies diminuent, les échanges se fluidifient et les équipes peuvent consacrer davantage de temps à l'accompagnement client.

- Automatiser et sécuriser les flux financiers

Cette fluidité suppose aussi un socle capable de traiter, sécuriser et superviser les paiements à grande échelle. C'est à cette condition que l'automatisation peut s'inscrire dans un cadre maîtrisé, avec un meilleur suivi des opérations et une réduction des risques.

- Intégrer les services financiers dans les usages métier

L'étape suivante consiste à intégrer ces services financiers directement dans les usages métier. Facture, paiement, rapprochement et trésorerie deviennent des fonctions embarquées dans les logiciels utilisés par les entreprises. Moins de ruptures, moins de traitements manuels, plus de visibilité pour les dirigeants comme pour leurs conseils.

L'automatisation ne remplace donc pas l'expertise comptable. Elle la déplace vers ce qui crée le plus de valeur : le conseil, l'accompagnement et le pilotage.

L'avenir de la profession se construira moins autour de la production de données que de leur exploitation. Demain, la valeur ne sera plus dans la facture elle-même, mais dans tout ce qu'elle permet de comprendre, de prévoir et de décider.

L'Expert-Comptable de demain : de la conformité subie à la maîtrise de la data

Laurent Lamoureux
Expert-comptable et Directeur du métier
Expertise Comptable
BDO France

La transformation numérique des cabinets d'expertise comptable n'est plus une perspective d'avenir, mais une réalité opérationnelle déjà bien ancrée.

Alors que l'automatisation des flux et la facture électronique redéfinissent les contours du métier, le véritable défi ne réside plus seulement dans l'outil, mais dans la capacité du cabinet à transformer une donnée brute en levier de croissance pour ses clients.

Une digitalisation déjà mature et une agilité éprouvée

Contrairement aux idées reçues, les cabinets ne partent pas de zéro. Le secteur a su démontrer une capacité d'adaptation exceptionnelle face aux contraintes réglementaires et aux exigences des clients.

- **Le socle technologique :** Bien que la facture électronique ne soit pas encore généralisée, les cabinets utilisent déjà l'OCR et la digitalisation des flux depuis plusieurs années.
- **La rapidité de déploiement :** Grâce aux avancées de l'intelligence artificielle, l'intégration de nouveaux outils est aujourd'hui bien plus fluide qu'il y a dix ans. Il est désormais possible de migrer des milliers de clients vers des plateformes de pointe en seulement quelques mois.
- **L'échéance 2027 :** La profession est prête. La souplesse intrinsèque des cabinets garantit une transition sereine vers les nouveaux standards de flux digitaux.

Le capital humain : Le défi de la montée en compétences

L'automatisation libère du temps, mais elle impose une restructuration profonde des équipes. Il faut prendre en compte cette réalité de terrain : 100 % des collaborateurs ne pourront pas opérer cette mutation. L'évolution vers le conseil nécessite de nouveaux profils qui n'existent pas encore forcément au sein des cabinets traditionnels.

Si certains collaborateurs sauront évoluer vers un rôle d'expert métier ou business, d'autres peineront à s'adapter à cette nouvelle exigence.

Le cabinet de demain devra donc jongler entre la formation de ses talents actuels et le recrutement de compétences hybrides, capables de piloter des « cockpits » de données en temps réel.

Sortir du rôle de « médecin légiste » de l'entreprise

Le cœur de la valeur ajoutée se déplace. L'expert-comptable doit cesser d'être un « médecin légiste » qui analyse des bilans à N+1 pour devenir un partenaire du présent et du futur. Le client d'aujourd'hui n'attend plus seulement une validation de sa conformité fiscale (compliance) ; il exige de l'immédiateté et de la pertinence. Le conseil ne doit pas être un concept flou, mais se traduire par des actions concrètes basées sur l'exploitation des données :

- **Le Benchmark sectoriel :** Au-delà du chiffre d'affaires, le client veut savoir comment il se situe par rapport à ses concurrents directs (mètres carrés, nombre de vendeurs, jours d'ouverture, etc.).
- **L'analyse extra-financière :** Utiliser la data pour offrir une vision holistique de la performance.
- **La transparence fiscale :** Avec la généralisation du FEC (Fichier des Écritures Comptables) mensuel, l'administration fiscale aura une vision en temps réel. Le cabinet doit donc garantir une justesse comptable permanente.

Une nouvelle donne concurrentielle

Le secteur doit également faire face à l'émergence de nouveaux acteurs : les banques et les plateformes de comptabilité en ligne. Dans certains pays déjà digitalisés, les banques offrent gratuitement la tenue comptable de base pour se rémunérer sur les flux et les transactions. Pour ne pas voir leur modèle économique grignoté, les cabinets doivent impérativement dépasser la simple prestation de saisie. La survie du cabinet dépend de sa capacité à valoriser son expertise intellectuelle plutôt que le traitement de la donnée de masse.

En conclusion, le passage à la facturation électronique et à l'automatisation totale est une opportunité historique. Le succès ne dépendra pas de la technologie elle-même, mais de l'audace des experts-comptables à réinventer leur positionnement.

En devenant les maîtres de l'exploitation de la donnée, ils ne seront plus seulement des garants de la norme, mais les véritables architectes de la stratégie financière de leurs clients.

Construire le cabinet de demain : la donnée comme levier de transformation

Béatrice Piquer
Septeo Finance & Accounting Solutions
Directrice Générale

Pour Béatrice Piquer, dirigeante du groupe Septeo F&A, la facturation électronique ne constitue pas une simple évolution réglementaire. Elle marque une transformation profonde des métiers du chiffre et de l'ensemble des professions réglementées. Notaires, avocats, commissaires de justice et experts-comptables sont confrontés aux mêmes enjeux : repenser leurs processus et leur manière d'accompagner leurs clients.

Selon elle, la réforme va bien au-delà de la dématérialisation des factures. Elle concerne l'intégralité des flux de gestion : achats, ventes, notes de frais, paiements et comptabilité. La difficulté n'est pas de numériser une facture, mais de digitaliser l'ensemble de son cycle de vie, depuis sa réception jusqu'à sa mise en paiement et son intégration comptable. Or, de nombreuses TPE et PME n'ont pas encore achevé cette transformation de leurs processus métiers.

Cette évolution modifie en profondeur le rôle des cabinets d'expertise comptable. Demain, les factures laisseront place à des flux de données automatisés. Le travail de saisie, qui représente historiquement une part importante de l'activité des cabinets, sera progressivement remplacé par de nouvelles missions à plus forte valeur ajoutée. Pour Béatrice Piquer, **l'enjeu est donc de construire dès aujourd'hui le modèle économique de demain.**

Dans cette perspective, la maîtrise de la donnée devient stratégique. Les experts-comptables doivent veiller à conserver leur accès aux données de leurs clients ainsi que la relation de proximité qui les unit aux entrepreneurs.

Si un acteur tiers s'interpose entre le cabinet et l'entreprise, le risque est de voir l'expert-comptable réduit à un simple rôle d'exécutant. À l'inverse, la maîtrise de la donnée permettra de développer de nouveaux services de conseil et d'accompagnement.

Cette mutation implique également une transformation des compétences. Béatrice Piquer compare volontiers ce changement à celui qu'a connu La Poste lorsqu'elle a dû réinventer le métier de facteur face à la baisse du courrier. De la même manière, les collaborateurs comptables sont appelés à évoluer vers des fonctions d'experts métier et de conseillers business.

Pour y parvenir, les cabinets devront s'appuyer sur des outils capables d'exploiter la donnée en temps réel. L'intelligence artificielle pourra identifier des opportunités, détecter des risques ou proposer des pistes d'action. Mais la technologie ne remplacera pas l'humain. Le collaborateur conservera un rôle central en analysant les recommandations fournies par les outils et en les traduisant en décisions concrètes pour l'entrepreneur.

L'objectif final est clair : **faire évoluer le cabinet d'expertise comptable d'un métier de production vers un métier d'accompagnement.** Les entrepreneurs attendent désormais des conseils proactifs sur leur trésorerie, leur croissance ou leurs choix stratégiques. Pour Béatrice Piquer, les décisions prises aujourd'hui en matière d'outils et de gestion de la donnée conditionneront directement la pérennité des cabinets demain. **Ceux qui sauront exploiter la donnée pour créer de la valeur renforceront leur position auprès de leurs clients et deviendront des partenaires incontournables de leur développement.**

Construire le cabinet de demain : comment automatiser la gestion des flux comptables et financiers ?

Jordane Giuly
Defacto
CEO et fondateur

La facturation électronique est présentée comme la transformation de la profession comptable, alors qu'elle n'en constitue que le point de départ.

La dématérialisation des factures n'a jamais été une fin en soi. Son intérêt est ailleurs : rendre les données financières plus fiables, plus accessibles et disponibles en temps réel. Une donnée qui circule n'a de valeur que si elle permet de prendre de meilleures décisions.

Auprès des éditeurs, plateformes et cabinets d'expertise comptable, Defacto observe une évolution : la conversation ne porte plus sur l'automatisation de la production comptable, mais sur la manière dont les données peuvent être transformées en décisions, en services et en accès au financement.

Les cabinets ont longtemps produit une information fiable. Demain, leur valeur résidera dans leur capacité à l'exploiter pour aider les dirigeants à anticiper, décider et agir. Le cabinet de demain ne sera pas seulement digital : il sera plus stratégique.

L'automatisation libère du temps, le conseil crée de la valeur

À mesure que la saisie, les rapprochements et les contrôles deviennent automatiques, le temps consacré à la production diminue. Les dirigeants ne veulent plus seulement connaître leur situation passée, mais comprendre leur situation présente et anticiper les décisions à prendre.
La trésorerie illustre cette évolution. Pour une TPE ou une PME, disposer d'une visibilité à quelques semaines peut être plus déterminant qu'un bilan établi après la clôture. Aider un dirigeant à anticiper une tension de trésorerie ou à saisir une opportunité de développement crée davantage de valeur que produire une information comptable.

L'expert-comptable doit donc évoluer de producteur d'informations à partenaire de pilotage.

Du conseil à l'accès au financement

Grâce à des données disponibles en temps réel, les cabinets dépassent le diagnostic et facilitent l'accès à des solutions adaptées. Lorsqu'une entreprise émet une facture, connaît une forte croissance ou traverse une tension de trésorerie, ces événements peuvent déclencher l'accès à des solutions de financement intégrées aux logiciels de gestion.

Les experts-comptables sont idéalement placés pour jouer ce rôle. Leur connaissance des clients et la confiance construite au fil des années leur permettent de recommander des solutions au moment où elles créent réellement de la valeur.

C'est cette conviction qui guide Defacto : permettre aux éditeurs de logiciels et à leurs partenaires d'intégrer des solutions de financement dans les outils de gestion, afin que l'accès à la trésorerie devienne aussi simple que l'accès à l'information financière.

L'intelligence artificielle accélère cette transformation

L'intelligence artificielle constitue un accélérateur, et non un objectif. Les premiers agents spécialisés peuvent déjà analyser des flux financiers, identifier des anomalies, préparer des recommandations ou proposer des scénarios de trésorerie.

La technologie prendra progressivement en charge davantage de tâches d'analyse et d'exécution. Mais l'enjeu n'est pas de remplacer les experts-comptables. Il est de leur permettre de consacrer plus de temps à l'interprétation des données, à l'arbitrage de choix complexes et à l'accompagnement des dirigeants.

L'intelligence artificielle augmentera la profession bien davantage qu'elle ne la remplacera.

Le cabinet de demain, point d'entrée de la décision financière

Les cabinets disposent de trois actifs stratégiques : des données de meilleure qualité, des technologies capables de les exploiter en temps réel et une relation de confiance avec les dirigeants.

Ceux qui créeront le plus de valeur transformeront les données en décisions, les décisions en services et les services en croissance pour leurs clients.

Chez Defacto, nous sommes convaincus que le cabinet de demain ne sera pas défini par ses outils, mais par les décisions qu'il rend possibles. L'automatisation, l'intelligence artificielle et les solutions de financement intégrées sont les leviers d'une profession plus stratégique pour les dirigeants de TPE et PME.

Keynote ECMA

Facturation électronique et digitalisation croissante des flux financiers : comment devenir le copilote financier de vos clients ?

— by Benjamin Royoux, ECMA

De la conformité réglementaire à la valorisation de la data : réinventer le modèle du cabinet

La réforme de la facturation électronique, prévue pour s'amorcer un 1er septembre, représente bien plus qu'une simple mise en conformité réglementaire : c'est un changement majeur de temporalité et de paradigme autour de la donnée. Jusqu'à présent, le modèle traditionnel contraignait les cabinets d'expertise comptable à collecter mensuellement des factures papier ou numérisées, à effectuer des ressaisies manuelles et à conseiller leurs clients "dans le rétroviseur".

Demain, la centralisation et la structuration native des flux permettront la réception quotidienne des données dans les outils de production.

Face à cette transformation, deux avenirs se dessinent pour la profession :

- **Le cabinet subi :** Il se borne à un rôle d'exécutant technique (aide au paramétrage des plateformes, support informatique). Ce choix engendre d'importants efforts pour une très faible valorisation, exposant le cabinet à une pression constante sur ses honoraires et à une forte dépendance aux éditeurs d'outils.

- **Le cabinet réinventé :** Il saisit la donnée comme un levier pour repenser son modèle d'affaires et vendre de la "fluidité opérationnelle". En exploitant les tableaux de bord quotidiens sur les ventes, les achats et les retards de paiement, l'expert-comptable dépasse sa casquette de tiers de confiance pour devenir un véritable directeur financier (RAF) externalisé et copilote de la gestion.

Les Chiffres Clés

30 ans

L'ancrage d'ECMA, satellite de l'Ordre des experts-comptables, au service de la profession.

2x/an

La fréquence de l'enquête menée depuis 3 ans par ECMA et OpinionWay auprès de 400 experts-comptables et 400 PME/TPE (< 250 salariés).

1 sur 2

La proportion de TPE/PME qui attend de son expert-comptable qu'il prenne en charge le traitement complet de sa facturation.

< 250

La taille des entreprises sondées, représentant le cœur de clientèle des cabinets d'expertise comptable.

LE REGARD DES SPONSORS & PARTENAIRES

Le Focus Expert (Je.facture.com) : Pour transformer la contrainte réglementaire en opportunité, ECMA a développé jefacture.com. Au-delà de la centralisation et de la sécurisation des flux (archivage scellé par le cachet de l'Ordre pour garantir la piste d'audit fiable), la plateforme permet de structurer de nouvelles missions d'accompagnement : facturation et paiement pour compte de tiers, ou encore suivi des encours quelle que soit la banque du client. Favorable à une totale indépendance des cabinets, la solution s'appuie sur une interopérabilité complète, l'absence d'engagement et une tarification à l'usage adaptée à la réalité de chaque dossier.

Développée par ECMA, la plateforme jefacture.com réconcilie la sécurité réglementaire et la création de valeur commerciale pour les experts-comptables. Sur le volet conformité, la solution centralise les flux et garantit la piste d'audit fiable (PAF) grâce à l'archivage scellé par le cachet de l'Ordre. Sur le plan opérationnel, elle sert de socle au développement de nouvelles missions : facturation et paiement pour compte de tiers, suivi des encours et relance automatique des impayés directement depuis la plateforme. En garantissant une totale interopérabilité, l'absence d'engagement et un modèle pay-per-use, la plateforme préserve l'indépendance du cabinet face aux grands éditeurs tout en adaptant les coûts à la réalité de chaque dossier (de la SCI au cabinet médical ou à la PME complexe).

Trois conseils stratégiques proposés lors de la keynote :

1. **Basculer de la conformité réglementaire à l'exploitation de la data :**
   Ne plus aborder la réforme comme une simple contrainte technique ou un risque de pression sur les honoraires, mais comme une opportunité d'accéder à un flux quotidien de données structurées pour passer d'une comptabilité "dans le rétroviseur" à un pilotage en temps réel.

2. **Évoluer vers une posture de « RAF externalisé » :**
   Répondre aux attentes directes des TPE/PME (dont 50 % souhaitent déléguer leur facturation) en étendant l'offre du cabinet à des missions opérationnelles à forte valeur ajoutée : gestion de la facturation pour compte de tiers, suivi du recouvrement, relances des impayés et optimisation de la trésorerie.

3. **Garantir l'indépendance et l'agilité technologique du cabinet :**
   S'appuyer sur des solutions ouvertes et 100 % interopérables, fonctionnant sans engagement et avec une tarification à l'usage, afin d'adapter le dispositif à la réalité de chaque dossier tout en préservant la souveraineté du cabinet face aux éditeurs.

Le conseil d'ECMA à retenir

Ne vendez pas à vos clients de la conformité technique (plateformes, formats, échéances), au risque d'être réduit à un rôle de support informatique interchangeable. Vendez-leur de la fluidité opérationnelle en répondant à leurs vraies priorités : être payés plus vite, optimiser leur trésorerie et simplifier leur gestion administrative.

“La facture électronique ne va pas du tout remplacer les cabinets d'expertise comptable. En revanche, les cabinets qui utilisent la donnée remplaceront ceux qui ne l'utilisent pas.”

Table ronde #3

Facturation électronique et digitalisation croissante des flux financiers : comment devenir le copilote financier de vos clients ?

— by Kolecto

- **Kolecto:** Neila Choukri, CEO
- **Mastercard:** Johanna Lorent, Vice President, Head of Digital Partners
- **Spiko :** Pierre Patcina, General Manager FR, BE, NL and Southern Europe
- **Expert-Comptable :** Christophe Priem, Expert-comptable Associé, Perspective & Conseil

L'expert-comptable copilote : la digitalisation des flux au service du conseil en temps réel
La généralisation de la facturation électronique et la digitalisation des flux financiers redéfinissent en profondeur la posture de l'expert-comptable, le propulsant du rôle traditionnel de « faiseur de bilan » à celui de copilote en temps réel.

TROIS GRANDES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES ÉMERGENT DES DÉBATS :

1. **Passer de l'autopsie au diagnostic préventif :**
L'accès à une donnée fraîche et connectée en temps réel permet d'automatiser la pré-comptabilité et d'anticiper les besoins ou excédents de cash, mettant fin à l'analyse tardive du passé.

2. **Développer une offre de conseil à 360° :**
En tant que tiers de confiance par excellence, le cabinet doit guider le dirigeant sur son bas de bilan (trésorerie, règlements) tout en élargissant son accompagnement au conseil patrimonial global.

3. **Faire évoluer le business model vers la valeur :**
À l'instar de l'Italie (où la réforme a provoqué une baisse de plus de 20 % des honoraires traditionnels), les cabinets doivent facturer à la valeur apportée (optimisation de trésorerie, baisse du DSO) plutôt qu'au temps passé.

Cette mutation exige une acculturation financière forte des équipes pour s'emparer pleinement de ces nouvelles missions de conseil.

Les Chiffres Clés

99 %

Taux de réconciliation automatique des justificatifs de dépenses atteint grâce aux cartes de paiement professionnelles connectées en temps réel aux outils de pré-comptabilité des cabinets, contre environ 80 % dans un parcours classique

20%

Baisse de la pression sur les honoraires constatée en Italie suite à l'introduction de la facturation électronique, forçant les cabinets à réinventer leur modèle vers la valeur.

80%

Part des chefs d'entreprise intéressés par au moins un nouveau service d'accompagnement proposé par leur expert-comptable à l'occasion de la réforme (comme l'analyse de données, l'aide au choix de la plateforme, ou la gestion des règlements)

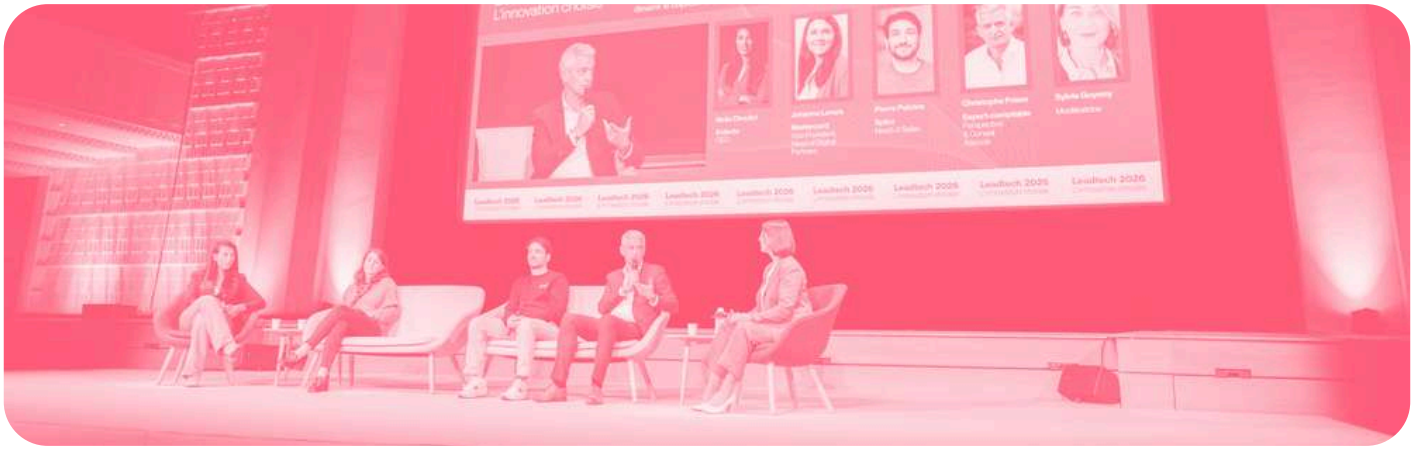
72%

Part des dirigeants d'entreprises interrogés qui attendent de la facture électronique une meilleure fluidité avec les services financiers (sécurisation des paiements, lutte contre la fraude ou intégration de crédits court terme)

LE REGARD DES SPONSORS & PARTENAIRES

Le Focus Expert (Kolecto) : La transition vers la facturation électronique dépasse le cadre réglementaire : elle pose le socle d'une nouvelle alliance entre l'expert-comptable, son client et sa banque. En tant que filiale du Crédit Agricole, Kolecto agit comme un pont technologique unique, conçu pour faire parler en temps réel la banque et les outils de gestion des cabinets. Face à l'urgence de visibilité des dirigeants de TPE-PME, Kolecto fournit au cabinet les clés pour s'emparer de la culture financière et répondre à des questions concrètes : anticiper le paiement des salariés ou planifier un investissement.

« Notre positionnement entre la banque et l'expert-comptable nous permet d'accompagner les cabinets partenaires pour transférer une partie de cette culture financière et les aider à devenir demain le copilote financier qui permettra justement de sortir de la photo statique du passé et anticiper les besoins de demain. »
— Neila Choukri, CEO de Kolecto



REGARDS CROISÉS

Les enjeux clés selon les partenaires

Spiko repense la gestion de trésorerie par le placement des excédents financiers

Selon **Pierre Patcina,** grâce à la facturation électronique et à l'accès aux données en temps réel, l'expert-comptable peut accompagner très finement son client pour faire travailler ses liquidités plutôt que de les laisser bloquées sur des comptes à terme.

« La visibilité est essentielle parce que si on se base sur des agrégats, on n'a pas l'info en temps réel. La facture numérique est le dernier clou dans le cercueil de l'expert-comptable analogique, car elle permet de piloter dans l'instantané. Notre travail consiste à placer ces dépôts pour que les fruits de la trésorerie bénéficient enfin à celui qui l'a générée plutôt qu'à la banque ».

Mastercard est au cœur de l'écosystème : en tant qu'infrastructure de paiement, son rôle est de faire circuler la donnée financière de manière sécurisée, fiable, fluide, et en temps réel

Selon Johanna Lorent, le paiement n'est plus la fin du processus comptable mais devient le point de départ de la donnée financière. Et plus les données financières sont automatisées et disponibles en temps réel, plus l'expert-comptable gagne en productivité et est capable d'accompagner son client dans le pilotage plus fin de son activité

« En embarquant le paiement directement dans les outils de pré-comptabilité et de comptabilité, on change radicalement la qualité de la donnée. L'exploitation des données de transaction en temps réel permet d'atteindre jusqu'à 99 % de réconciliation automatique sur les justificatifs. C'est un gain de temps considérable et une réduction drastique des erreurs ».

Le point de vue de l'expert-comptable :

Christophe Priem souligne la nécessité pour la profession d'évoluer dans sa posture culturelle et commerciale, en apprenant à valoriser et à facturer le conseil à sa juste valeur plutôt que de l'offrir spontanément.

« Quand on pose une question à un expert-comptable, il répond tout de suite parce qu'il veut montrer son savoir. L'avocat, lui, connaît la réponse mais dit : "C'est une question très difficile, il faut que je regarde" ; il rentre au cabinet et envoie une note d'honoraires. Il va falloir qu'on se force à changer de prisme et à facturer notre valeur ajoutée. ».

Facturation électronique et digitalisation croissante des flux financiers : comment devenir le copilote financier de vos clients ?

Neila Choukri
Kolecto
CEO

Le 1er septembre 2026 marquera bien plus qu'une nouvelle obligation réglementaire. Avec la facturation électronique, c'est une nouvelle façon de piloter l'entreprise qui s'impose.
Pendant des décennies, la mission de l'expert-comptable a consisté à expliquer le passé : produire des comptes fiables, sécuriser les déclarations, certifier un bilan. Demain, la donnée financière ne sera plus figée. Elle circulera en continu, structurée, exploitable, presque en temps réel.

Cette évolution change profondément la valeur que vous apportez à vos clients.

Votre rôle ne sera plus seulement de constater, mais d'anticiper. Détecter une tension de trésorerie avant qu'elle ne devienne un problème. Identifier une dérive des délais de paiement dès les premiers signaux. Transformer chaque rendez-vous en un échange de pilotage plutôt qu'en une lecture du rétroviseur.

Autrement dit, devenir le véritable copilote financier des entreprises.

Mais ce changement ne repose pas uniquement sur la technologie. Il repose sur la capacité à réunir des univers qui ont longtemps travaillé côte à côte sans vraiment dialoguer.
La facture doit parler à la banque. Le paiement doit enrichir la comptabilité. Les flux doivent alimenter le conseil.

C'est pourquoi je crois profondément à un modèle fondé sur la complémentarité.
Les experts-comptables apportent leur compréhension du chiffre et la relation de confiance avec les dirigeants. Les banques disposent d'une vision immédiate des flux de trésorerie. Les plateformes technologiques rendent ces informations exploitables et fluides.

Aucun de ces acteurs, seul, ne peut répondre aux attentes des entreprises. Ensemble, ils créent une nouvelle chaîne de valeur.

L'innovation n'a de sens que si elle renforce la relation humaine.
Automatiser la saisie, les rapprochements ou les contrôles ne diminue pas le rôle de l'expert-comptable. Au contraire, cela lui redonne ce qui a le plus de valeur : le temps consacré au conseil, à l'analyse et à l'accompagnement des décisions.

La technologie traite les données. L'expert-comptable leur donne du sens. Le 1er septembre 2026 ne sera donc pas l'aboutissement de la réforme. Ce sera son point de départ.

Les cabinets qui considéreront cette évolution comme une simple obligation réglementaire passeront à côté de l'essentiel. Ceux qui choisiront d'en faire un levier de transformation deviendront les partenaires stratégiques que les dirigeants attendent.

Le copilote financier de demain ne sera ni une banque, ni une plateforme, ni un cabinet seul.

Il sera le fruit d'un écosystème où chacun apporte sa force au service d'un même objectif : mieux accompagner les entreprises.

De l'analyse rétrospective au pilotage stratégique : Le nouvel élan de l'expert-comptable

Christophe Priem
Expert-comptable Associé
Perspective & Conseil

La facturation électronique et l'automatisation libèrent l'expert-comptable des tâches déclaratives. En exploitant des données de trésorerie normées en temps réel, le cabinet passe de l'autopsie comptable au diagnostic préventif. Grâce aux leviers de la loi Pacte et à une approche globale (entreprise et patrimoine du dirigeant), l'expert-comptable s'impose comme un véritable copilote stratégique et CFO externalisé au service de la décision financière.

La transformation numérique et la généralisation de la facturation électronique ne marquent pas la fin de l'expertise comptable, mais sa véritable émancipation. Longtemps confinés à la collecte documentaire et à l'exécution d'obligations déclaratives, les cabinets font aujourd'hui face à un changement de paradigme majeur. L'automatisation accélérée des flux financiers et l'essor des outils de pré-comptabilité offrent la possibilité d'incarner pleinement la devise historique de la profession : « Science, conscience, indépendance ».

Du « faiseur de bilan » au diagnostic préventif

Pendant des décennies, le rôle de l'expert-comptable s'est souvent apparenté à une autopsie financière : livrer une photo figée de la santé de l'entreprise plusieurs mois après la clôture de l'exercice.

Avec l'émergence de solutions technologiques intégrées (gestion automatisée des frais, cartes bancaires virtuelles, pré-paiements), les flux de trésorerie deviennent parfaitement quantifiés, normés et rapprochables en temps réel.

Cette visibilité immédiate permet d'abandonner le simple constat a posteriori pour adopter une posture proactive d'anticipation.

Repenser le modèle économique et la valeur du conseil

La disparition progressive des tâches manuelles contraint la profession à restructurer en profondeur son modèle économique pour valoriser son expertise :

- L'érosion des prestations déclaratives : L'automatisation de la tenue comptable réduira le temps passé sur les tâches à faible valeur ajoutée, autrefois vécues comme une rente de situation.
- Le développement des services à forte valeur ajoutée : Grâce aux évolutions réglementaires de la loi Pacte, les cabinets disposent de nouveaux leviers d'action comme le recouvrement amiable ou la gestion complète de la facturation.
- Une vision patrimoniale globale à 360° : En étendant son accompagnement du conseil au chef d'entreprise vers le conseil au chef de famille, l'expert-comptable capitalise sur sa position unique de tiers de confiance pour offrir un pilotage financier complet.

Conseil pratique : Incarner la posture de CFO externalisé

Ne subissez pas la mutation technologique : saisissez-la pour faire évoluer vos équipes vers un rôle de collaborateur augmenté. Pour réussir cette transformation au sein de votre cabinet, adaptez dès aujourd'hui vos lettres de mission.

Intégrez-y des prestations récurrentes de suivi de trésorerie, d'optimisation du besoin en fonds de roulement et de tableaux de bord prédictifs. C'est en démontrant l'impact direct de vos préconisations sur la pérennité de l'entreprise que vous légitimerez la facturation de votre véritable valeur ajoutée.

L'analyse de l'expert-comptable :

« L'harmonisation des données va nous permettre de passer de l'autopsie comptable au diagnostic préventif, et de devenir ainsi le véritable copilote de nos clients plutôt qu'un simple faiseur de bilan. »

Facturation électronique et digitalisation des flux financiers : comment devenir le copilote financier de ses clients ?

Johanna Lorent
Mastercard
Vice President, Head of Digital Partners

Pendant longtemps, la comptabilité a permis de comprendre ce qui s'était passé. Une fois les factures collectées, les opérations rapprochées et les écritures produites, l'entreprise disposait d'une information fiable, mais souvent avec un temps de retard.

La généralisation de la facturation électronique et la digitalisation croissante des paiements changent profondément cette réalité. Les flux financiers ne sont plus seulement des opérations à enregistrer ; ils deviennent des données structurées, disponibles plus rapidement et directement exploitables pour piloter l'activité.

Chaque facture émise, chaque paiement reçu, chaque dépense réalisée génère désormais des informations qui peuvent être intégrées automatiquement dans les outils de gestion, de comptabilité ou de trésorerie. Ce qui relevait hier d'opérations manuelles de collecte, de saisie ou de rapprochement est de plus en plus automatisé.

Les usages sont déjà très concrets. Lorsqu'une entreprise utilise des cartes virtuelles pour ses dépenses professionnelles, chaque transaction peut être associée à un collaborateur, un projet ou un centre de coûts, tout en intégrant automatiquement le justificatif correspondant. De même, l'intégration des paiements au sein des logiciels de gestion permet d'automatiser une grande partie des rapprochements comptables et d'améliorer la qualité de l'information financière.

Mais l'enjeu dépasse largement le gain de productivité. En connectant factures électroniques, paiements et données de trésorerie, les entreprises disposent d'une vision beaucoup plus dynamique de leur situation financière. Elles peuvent suivre leurs encaissements et décaissements plus finement, détecter plus rapidement les retards de paiement, anticiper des tensions de trésorerie ou identifier des besoins de financement.

Cette évolution ouvre également la voie à de nouveaux usages de l'intelligence artificielle. Alimentés par des données financières fiables et structurées, les outils d'IA peuvent détecter des anomalies, identifier des risques, générer des prévisions ou recommander des actions. La donnée financière n'est plus seulement une photographie du passé : elle devient une aide à la décision.

Pour les experts-comptables, cette transformation constitue une opportunité majeure. À mesure que les tâches de production et de traitement s'automatisent, davantage de temps peut être consacré à l'analyse, au conseil et à l'accompagnement des dirigeants.

Les attentes des entreprises évoluent d'ailleurs rapidement. Elles ne recherchent plus uniquement un partenaire capable de produire un bilan ou une liasse fiscale. Elles attendent un accompagnement plus continu pour répondre à des questions concrètes : ma trésorerie me permet-elle d'investir ? Dois-je recruter ? Comment optimiser mon besoin en fonds de roulement ? Quels risques dois-je anticiper ?

La véritable révolution réside là. Demain, la valeur ne se mesurera plus uniquement à la capacité à produire des chiffres fiables, mais à celle de transformer les flux financiers en informations actionnables et les données en décisions.

Dans ce nouvel environnement, l'expert-comptable n'est plus seulement le garant de la conformité. Il devient progressivement le copilote financier de ses clients, capable d'éclairer leurs choix et d'accompagner leur croissance.

Facturation électronique et digitalisation des flux financiers : comment devenir le copilote financier de vos clients ?

Pierre Patcina,
Spiko
General Manager FR, BE, NL and Southern Europe

La facturation électronique automatise ce qui faisait hier une part de votre valeur : saisie, rapprochements, collecte des pièces. Loin d'être une menace, c'est une invitation à monter dans la chaîne de valeur. Vos clients ne vous demandent plus seulement « est-ce conforme ? », mais « que dois-je faire de ma situation ? ». Autrement dit, ils attendent de vous une posture d'accompagnement. Et parmi tous les sujets sur lesquels vous pouvez la démontrer, il en est un particulièrement immédiat et rentable : le cash management.

Des données de trésorerie enfin lisibles en temps réel

La digitalisation des flux a un effet secondaire précieux : vous voyez la trésorerie de vos clients presque en direct. Les soldes, les délais de paiement, les excédents ne dorment plus dans des relevés mensuels. Et c'est souvent là que le bât blesse : vous constatez chaque jour des montants parfois considérables qui sommeillent sur des comptes courants, sans produire le moindre rendement.

Le placement de trésorerie : une création de valeur immédiate et certaine

C'est probablement le levier le plus simple et le plus rapide à activer pour un dirigeant. Prenons une PME qui laisse dormir 200 000 € sur son compte courant. Avec Spiko, aux conditions actuelles, ce même montant placé génère environ 5 000 € d'intérêts sur l'année, sans immobiliser l'argent. Pour votre client, le gain est immédiat. Pour vous, c'est un accompagnement dont la valeur est chiffrée au centime près, et qui est perçue à la fréquence des intérêts versés, c'est à dire chaque jour.

Et Spiko dans tout ça ?

Encore faut-il un outil à la hauteur de cette promesse : simple, régulé et compatible avec les outils numériques existants. C'est précisément la carte que vous pouvez jouer avec Spiko, qui accompagne aujourd'hui plus de 10 000 clients pour plus de 2 milliards d'euros d'actifs sous gestion.
Chez Spiko, nous aidons vos clients à faire travailler chaque euro de leur trésorerie. Notre solution est pensée pour rester ultra liquide : disponibilité en J+1 ouvré sans limite de montant, et jusqu'à 500 000 € par jour retirés de façon instantanée. L'ouverture de compte prend moins de 10 minutes, les intérêts courent 365 jours par an, y compris les week-ends et jours fériés, et les relevés comptables sont disponibles à tout moment. De quoi transformer une trésorerie dormante en création de valeur, sans vous compliquer la vie.

Table ronde #4

Data Lake : Vous avez la donnée, mais en faites-vous vraiment un levier de conseil ?

— by Fulll

- **Fulll:** Laurent Falorni, Chief product Officer
- **Impulse Data:** Gabriel Gomes, Directeur de Projets
- **Wagyz :** Camille Saumard, Product Manager
- **Expert-Comptable :** Dominique Perier, Associé dirigeant de Afigec et Chargé des Grands Projets de la mandature au sein du CNOEC
- **En présence de Damien Charrier, Président du Conseil national de l'Ordre des Experts-Comptables**

De la donnée comptable au conseil stratégique : le virage du Data Lake
La profession comptable opère une mutation majeure en passant du traitement de données historiques à l'accompagnement prédictif et au copilotage en temps réel. Au cœur de cette transformation, le data lake s'impose comme le réservoir stratégique permettant de collecter, normaliser et qualifier une multitude d'informations financières, sociales et bancaires.

TROIS LEVIERS CLÉS POUR TRANSFORMER CETTE « MATIÈRE PREMIÈRE »

1. **Raffiner et normaliser la donnée :**
La donnée brute doit être qualifiée et harmonisée sémantiquement, par-delà la diversité des schémas d'écriture, pour devenir une matière première fiable et exploitable

2. **Atteindre une masse critique collective**
Pour que le data lake devienne un réel levier d'analyse sectorielle, la profession doit mobiliser l'ensemble des experts-comptables et s'appuyer sur des partenaires de confiance afin d'agréger un volume de données suffisant.

3. **Définir un modèle économique pérenne**
L'enjeu réside dans la maîtrise et la répartition équilibrée des coûts de construction (build) et d'exploitation (run), condition indispensable pour valoriser ces outils et générer de nouvelles missions facturables.

Les Chiffres Clés

22 000
Le nombre d'experts-comptables mobilisés autour de la trajectoire data de la profession.

190 000
Le nombre de collaborateurs en cabinet dont les missions vont évoluer de la saisie vers le traitement intelligent de la donnée et le conseil

800 000
Le nombre de dossiers d'entreprises (soit ~20 % du tissu économique français) déjà agrégés et exploités au sein du Data Lake sectoriel Impulse Data, construit avec ses cabinets membres et opéré en partenariat technologique avec Fulll

15
Le nombre de cabinets d'expertise comptable pionniers d'ores et déjà engagés dans la co-construction et l'exploitation mutualisée de la donnée

+100M€
Estimation de la valeur du nouveau marché de services et de conseil créé par l'exploitation collective de la data au sein de la profession comptable.

LE REGARD DES SPONSORS & PARTENAIRES

Le Focus Expert (Fulll) : Face à l'accumulation massive de données de production (comptabilité, paie, pré-comptabilité), le défi majeur des cabinets est de filtrer l'information pour en extraire des leviers d'action concrets sans s'y perdre. Historiquement, le cabinet fonctionne comme une armoire aux tiroirs cloisonnés dossier par dossier. La vision de Fulll repose sur l'intégration d'un Data Lake sous sa plateforme de production : un réservoir central qui centralise, raffine et rend sémantiquement viables les données comptables et sociales.
Cette structuration permet d'allumer automatiquement les « petites lumières » pour le collaborateur (détection de surcoûts énergétiques, dérives de marges) et de nourrir un conseil proactif. En combinant l'agilité des algorithmes au jugement irremplaçable de l'humain, Fulll transforme la donnée brute en véritable carburant opérationnel pour le cabinet de demain.

« Demain, la valeur du cabinet ne sera plus dans ce qu'il produit, mais sera issue de ce qu'il fera de sa donnée. Le Data Lake permet de détecter automatiquement les opportunités de missions pour le collaborateur, là où l'IA apporte des recommandations et où l'expert-comptable apporte le jugement humain indispensable»
— Laurent Falorni, Chief Product Officer chez Fulll

REGARDS CROISÉS

Les enjeux clés selon les partenaires

Impulse Data apporte son expertise sur la création de Data Lakes sectoriels « par et pour les experts-comptables ».

Pour **Gabriel Gomes**, le croisement des données individuelles (FEC, DSN) avec des benchmarks sectoriels et régionaux permet de poser des diagnostics immédiats et de monétiser des plans d'action sur mesure.

« La donnée ce n'est pas demain mais aujourd'hui, et ce n'est pas seul mais collectif. Le Data Lake n'est pas une fin en soi : l'enjeu est de mettre la donnée au service du métier pour poser un diagnostic précis et faire de l'accompagnement client une nouvelle mission réellement facturable. »

Wagyz apporte son expertise sur la valorisation prédictive de la donnée sociale au sein d'une paie collaborative et modulaire.

Pour Camille Saumard, l'analyse croisée de la pyramide des âges et des compétences clés permet d'anticiper les risques de départs pour déclencher des missions stratégiques de conseil RH.

« Pensez valeur et vos données suivront. La donnée n'est que de l'information en tant que telle : si elle n'est pas contextualisée ou si elle ne répond pas à un objectif précis, elle reste inexploitée. C'est en l'orientant vers la prévention des risques du dirigeant qu'elle prend tout son sens. »

Le point de vue de l'expert-comptable :

Pour **Dominique Perier,** la donnée fraîche n'a de sens que si elle alimente des échanges proactifs et récurrents avec le chef d'entreprise.

« La facture électronique est une réforme. La donnée est une matière première. Notre métier reste de la transformer en confiance, en décision et en performance pour nos clients, car c'est la relation humaine et la présence sur le terrain qui justifieront la valeur que nous créons. »

Data Lake : Vous avez la donnée, mais en faites-vous vraiment un levier de conseil ?

Laurent Falorni
Fulll
Chief product Officer

L'adoption d'un Data Lake permet aux cabinets d'expertise comptable de centraliser, d'organiser et de sécuriser de vastes volumes de données. Cependant, déployer un tel outil n'est pas une fin en soi : l'objectif premier est de mettre cette donnée au service du métier. Posséder du "pétrole raffiné" est une excellente étape, mais le véritable enjeu de la profession est de savoir comment l'exploiter pour créer de la valeur tangible pour le client.

Partir de la valeur, pas de la donnée

Face à la masse d'informations disponibles, la tentation est grande de se noyer dans la data. Il est donc crucial d'inverser la réflexion : au lieu de se demander comment utiliser les données dont il dispose, le cabinet doit d'abord définir quelle valeur il souhaite apporter. Qu'il s'agisse de fiabiliser la paie ou d'aider le dirigeant à piloter son entreprise, l'objectif fixe le cap, et la donnée suit naturellement.

Du diagnostic sectoriel au plan d'action facturable

La donnée structurée prend tout son sens lorsqu'elle permet de dépasser le simple constat. Un exemple avec le taux de marge : annoncer à un pharmacien son taux de marge a finalement peu d'impact. En revanche, lui démontrer que la moyenne de son secteur géographique est à 5 ou 10 points de plus transforme radicalement la discussion. L'expert-comptable ne s'arrête plus au diagnostic, il facture l'explication de cet écart et propose un plan d'action pour le compenser. Le tableau de bord cesse alors d'être un gadget consultatif pour devenir un véritable déclencheur de missions.

Des cas d'usage qui réinventent le quotidien

Cette exploitation fine ouvre la voie à de nouveaux services comme la création d'un "13e bulletin" : un rapport restituant des indicateurs sociaux comme le taux d'absentéisme ou les risques de surtravail. De plus, l'historique de la DSN permet d'analyser la pyramide des âges pour anticiper les départs à la retraite et structurer la politique de recrutement du client.

Sur le volet financier, la comparaison des charges externes (énergie, assurances) avec des entreprises similaires allume de précieuses alertes. Si un artisan consomme anormalement plus d'électricité que ses confrères, l'expert-comptable peut investiguer. Cela aboutit à des conseils très concrets, comme recommander de changer un four devenu trop vétuste et énergivore. Ces interventions proactives redynamisent les échanges avec les dirigeants de TPE qui, trop souvent, ne voient leur expert-comptable qu'une seule fois par an.

L'humain, ultime filtre de l'intelligence artificielle

Si les algorithmes peuvent identifier des écarts et suggérer des pistes, ils ne remplaceront jamais le discernement humain. Une intelligence artificielle ignorera toujours si la surconsommation énergétique d'un restaurateur est liée à un mauvais Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) ou à l'exploitation d'une terrasse extérieure chauffée. Seul l'expert-comptable, par sa connaissance intime du terrain, détient ce jugement irremplaçable."Si le cabinet parvient à assister son client sur son cœur de métier et à lui faire gagner de l'argent, la question de la facturation de ce conseil ne se posera même plus."

De la conformité au pilotage : comment l'expert-comptable transforme la data en levier de croissance pour les TPE

Dominique Périer
Associé dirigeant de Afigec
Chargé des Grands Projets de la mandature
Conseil National de l'Ordre des Experts-Comptables

Pendant longtemps, le rôle de l'expert-comptable s'est articulé autour du traitement a posteriori d'informations financières historiques. Aujourd'hui, la centralisation des données (comptables, sociales, de facturation) au sein de Data Lakes amorce une mutation profonde du métier. L'enjeu n'est plus seulement de déclarer le passé, mais d'éclairer l'avenir. En s'appuyant sur une donnée fraîche et qualifiée, la profession comptable opère un glissement stratégique : passer du statut de producteur de bilans à celui de partenaire décisionnel indispensable au quotidien du dirigeant.

Valoriser la donnée fraîche : le nouveau rôle de l'expert

Traiter la donnée brute s'apparente au raffinage du pétrole : accumuler des flux d'informations n'a aucun sens si ces données ne sont ni normalisées, ni contextualisées.

Pour apporter une véritable valeur d'usage au client, le cabinet comptable doit s'assurer de deux piliers fondamentaux :

- La fraîcheur de l'information : Passer d'un rendez-vous annuel bilan à une restitution en temps réel ou mensuelle pour coller aux besoins opérationnels du dirigeant.
- La fiabilité et le benchmark sectoriel : Croiser les données individuelles avec les agrégats de la profession pour identifier les écarts atypiques (postes de charges anormalement élevés, dérives de coûts d'énergie ou de masse salariale).

Incarnation opérationnelle : du « 13e bulletin » au prédictif

Pour la TPE, l'accès à un tableau de bord comparatif n'est pas un gadget technique, mais un véritable outil de pilotage. L'expert-comptable intervient comme l'interprète légitime de ces signaux :

- **Le volet social et RH :** Synthétiser l'ensemble des données issues des déclarations sociales (absentéisme, rotation des effectifs, pyramide des âges) sous la forme d'un bilan social dynamique. Ce rapport permet au dirigeant d'anticiper les risques d'usure ou d'ajuster sa politique de recrutement.
- **L'optimisation des charges de structure :** Détecter en temps réel des surcoûts d'énergie ou de consommables en comparant le bilan d'un artisan ou restaurateur aux moyennes de son secteur, afin de recommander des arbitrages d'investissement ciblés (ex. renouvellement d'équipements énergivores).
- **Le prédictif de trésorerie :** Sécuriser les décisions stratégiques en projetant les flux futurs plutôt qu'en commentant les exercices clos.

Remplacer l'imprimé annuel par un dialogue stratégique permanent

L'automatisation et la dématérialisation risquent de distendre le lien humain si le cabinet ne réinvestit pas le champ du conseil. Le traitement avancé des données offre justement l'opportunité de réinstaurer des rendez-vous à forte valeur ajoutée.

Les dirigeants de TPE, souvent isolés, recherchent un regard critique et éclairé sur leurs chiffres. En apportant un diagnostic ciblé et personnalisé, l'expert-comptable passe d'une posture réactive (subie) à une posture proactive (valorisée), rendant ses missions d'accompagnement pleinement monétisables.

Enseignement clé : penser valeur avant d'initier la technique

Le véritable levier de transformation d'un cabinet ne réside pas dans l'outil technologique en soi, mais dans l'intention stratégique qu'on lui donne.

L'intelligence artificielle et la data n'ont pas vocation à remplacer le jugement humain, mais à lui fournir une matière d'analyse irréprochable.

Conseil pratique pour les cabinets :

"Ne cherchez pas à déployer l'ensemble des flux de données en une seule fois. Identifiez 2 à 3 cas d'usage à fort impact immédiat pour vos clients TPE (comme l'analyse dynamique de la masse salariale ou l'alerte sur les frais généraux) et appuyez-vous sur vos collaborateurs pour animer ces échanges conseils réguliers. C'est en démontrant des gains concrets que vous ancrerez la culture de la data dans votre cabinet."

La donnée, bien commun de la profession

Gabriel Gomes
Impulse Data
Directeur de Projets

La table ronde de Leadtech posait une question simple : vous avez la donnée, mais en faites-vous vraiment un levier de conseil ? Chez Impulse Data, nous sommes convaincus que la réponse ne se trouve pas d'abord dans un outil, mais dans une décision collective.

Chaque cabinet accumule une matière considérable : comptabilité, paie, facturation électronique, données d'activité. Pourtant, cette donnée reste le plus souvent un miroir : elle renseigne le cabinet sur ses propres dossiers, sans jamais lui dire où se situe un client par rapport à son marché. Annoncer une marge ou un taux de charges n'a de sens que rapporté à une référence fiable. Et cette référence, aucun cabinet ne peut la constituer seul : son portefeuille ne reflète qu'une fraction de l'économie réelle.

C'est précisément ce constat qui a fondé Impulse Data. Réunir des cabinets, souvent concurrents, autour d'un même data Lake n'est pas d'abord un choix technique : c'est un choix de confiance. Jamais la profession n'avait mutualisé sa donnée à cette échelle. En mettant en commun leurs données anonymisées, nos membres ont bâti ce qu'aucun n'aurait pu obtenir isolément : un observatoire d'environ 800 000 entreprises, soit près de 20 % du tissu économique français. À cette échelle, la comparaison sectorielle cesse d'être indicative pour devenir représentative et c'est la profession elle-même qui en détient le référentiel. Une profondeur et une fraîcheur qui donnent enfin du sens à la comparaison sectorielle.

Cette mutualisation ne s'improvise pas. Les données sont rigoureusement anonymisées, traitées et modélisées dans un cadre conforme aux normes et règlements en vigueur.

C'est cette rigueur qui rend le partage possible, et donc la comparaison crédible. Sans elle, il n'y a ni référentiel commun, ni levier.

Le bénéfice, lui, est très concret. Situer un restaurateur, une entreprise du bâtiment ou un hôtelier au sein de son secteur et de sa région transforme une donnée brute en diagnostic. Mais ce point de repère n'est qu'un point de départ. Le vrai levier, c'est l'accompagnement qui suit : comprendre avec le dirigeant comment il en est arrivé là, identifier les moyens de corriger l'écart, bâtir un plan d'action et en suivre les effets. Parce que la donnée est fraîche, il cesse de commenter le passé pour éclairer les décisions à venir. Diriger, c'est prévoir.

Là est, selon nous, le vrai déplacement. La donnée était déjà là ; ce qui manquait, c'était le collectif capable de lui donner un sens. La valeur ne naît pas de la donnée détenue, mais de la donnée partagée. Et cette valeur est cumulative : chaque nouveau membre enrichit le référentiel commun et affine les comparatifs pour toute la profession.

Reste l'essentiel. Cette donnée demeure entre les mains de ceux qui la produisent : construite par et pour les experts-comptables, elle ne leur échappe pas. C'est une forme de souveraineté, un bien commun que la profession maîtrise de bout en bout. Avoir la donnée ne suffit pas : ce qui en fait un levier de conseil, c'est de la mutualiser, d'en garder la maîtrise, et d'en faire le socle d'un accompagnement que nul outil générique ne remplacera.

De la donnée sociale au conseil : créer de la valeur grâce au data lake

Camille Saumard
Wagyz
Product Manager

Les cabinets disposent aujourd'hui d'un volume considérable de données largement normalisées et encadrées par la réglementation. Le véritable enjeu n'est plus de les produire, mais de les centraliser et les exploiter pour créer de la valeur. Dès lors, le sujet n'est pas de savoir comment exploiter toutes ces données, mais quelle décision ou quel service supplémentaire elles permettront de rendre possible. Est-ce pour mieux piloter le cabinet ? Fiabiliser les processus de paie ? Ou accompagner un dirigeant dans ses décisions ?
Une fois cet objectif défini, la donnée cesse d'être une fin en soi pour devenir un véritable levier de conseil.

Côté social, les possibilités de valorisation sont nombreuses. Les données mobilisées pour produire la paie, ainsi que celles qu'elle génère, constituent un socle commun particulièrement fiable. À condition d'être structurées, elles permettent de dépasser la simple production de la paie et de construire des analyses à forte valeur ajoutée.
Cette valeur se construit à travers trois niveaux d'exploitation des données sociales, chacun renforçant la capacité du cabinet à accompagner le dirigeant :

- **Premier niveau : comprendre et expliquer.**

Il consiste à décrire objectivement une situation. Par exemple, la situation sociale de l'entreprise à un instant donné : effectifs, absentéisme, masse salariale... Comparés aux périodes précédentes, ces indicateurs permettent d'identifier des tendances, de détecter des anomalies et d'offrir au dirigeant une vision factuelle de la situation de son entreprise.

- **Deuxième niveau : anticiper pour mieux décider.**

Les mêmes données permettent d'anticiper les risques RH, de projeter la masse salariale ou de mesurer l'impact d'une réorganisation. Le cabinet ne se contente plus d'expliquer le passé : il éclaire les décisions à venir.

Par exemple, l'analyse de la pyramide des âges peut révéler une concentration de départs à la retraite sur des postes stratégiques. Le dirigeant peut alors anticiper ses recrutements et organiser la transmission des compétences. Le cabinet ne produit alors plus uniquement des indicateurs ; il accompagne la décision.

- **Troisième niveau : se comparer pour progresser.**

En confrontant les indicateurs d'une entreprise à ceux d'un panel d'organisations comparables, le cabinet apporte un nouvel éclairage. Le dirigeant ne se contente plus de connaître sa situation : il comprend également comment elle se positionne par rapport à son secteur d'activité. Naturellement, cette comparaison n'a de valeur que si les données agrégées sont suffisamment représentatives et pertinentes.

Ces trois niveaux d'exploitation illustrent le passage naturel d'une logique de reporting à une véritable démarche de conseil.
Cette transformation suppose néanmoins un prérequis essentiel : disposer d'une donnée fiable, structurée et facilement exploitable. C'est précisément là que le logiciel de paie peut devenir stratégique, car il constitue aujourd'hui la première source de données sociales du cabinet.

Cette vision est précisément celle portée par la plateforme de paie Wagyz. Son data lake centralise et structure les données sociales afin d'alimenter des extractions natives (contrôles de paie, connaissance clients), des tableaux de bord ainsi que le module DataHub, qui permet aux cabinets d'exploiter librement ce patrimoine de données pour développer de nouvelles missions de conseil.

Les données de paie deviennent ainsi un actif stratégique, au service du pilotage du cabinet comme du conseil apporté aux dirigeants. Le cap reste le même : **pensez valeur, les données suivront.**

80%

de temps gagné sur le traitement des factures grâce à la facturation électronique.

Anticiper la facturation électronique aujourd'hui, c'est investir dans la performance de demain.

Table ronde #5

IA & productivité - Cabinet augmenté : jusqu'où l'IA peut-elle vraiment remplacer ou assister vos équipes ? — by Silae

- **Groupe BPCE:** Jacques-Olivier Schatz, Président Xpollens
- **Defacto:** Jordane Giuly, CEO et fondateur
- **Septeo Finance & Accounting:** Béatrice Piquer, Directrice Générale
- **Expert-comptable :** Laurent Lamoureux, Expert-comptable Directeur du métier Expertise Comptable BDO France

L'IA en cabinet : un changement technologique et anthropologique inéluctable
L'intelligence artificielle représente une révolution fulgurante pour la profession comptable. Loin d'être un simple gadget, l'IA va drastiquement diviser les temps de production (saisie, OCR, révision) et faire disparaître les missions de conformité traditionnelles. Face à cette disruption, les cabinets doivent impérativement capturer ces gains de productivité avant que d'autres acteurs non réglementés ne s'en emparent.

TROIS GRANDS PLANS D'ACTION STRATÉGIQUES EN RESSORTENT :

1. **Élever la valeur du conseil :**
L'expert-comptable doit passer du rôle de « médecin généraliste » (qui autopsie le passé) à celui de « médecin spécialiste » (gestion, fiscalité, pilotage de trésorerie).

2. **Faire évoluer les compétences :**
Le collaborateur de demain devra développer une curiosité nouvelle, un esprit critique et une force de discernement pour interpréter la donnée à la manière d'un auditeur.

3. **Structurer et accompagner l'humain :**
L'IA reste composée à 70 % d'humain. Il est indispensable de surinvestir dans la formation, de fixer un cadre strict d'utilisation des outils et de déployer des capteurs pour accompagner les collaborateurs face aux risques de décrochage.

Les Chiffres Clés

70%
La part de l'humain indispensable (contre 30 % de technologie) pour réussir l'intégration de l'intelligence artificielle au sein des cabinets.

4 M
Le nombre de PME en France pour lesquelles l'expert-comptable doit asseoir son rôle de premier conseiller et tiers de confiance à l'ère de l'IA.

10-50
Le facteur de réduction vertigineux du temps de production sur des tâches chronophages comme la saisie ou la création de tableaux de bord grâce à l'IA.

800
Le nombre de conventions collectives couvertes nativement par « l'IA savante » de Silae pour naviguer dans la complexité du droit social français.

5
La taille d'un petit cabinet qui, grâce à l'intelligence artificielle, est désormais capable de rivaliser techniquement et d'avoir l'équivalent de « son propre service informatique »

LE REGARD DES SPONSORS & PARTENAIRES

Le Focus Expert (SILAE) : Face à la complexité réglementaire unique de la paie en France (conventions collectives, code du travail, jurisprudence), la vision de Silae est d'intégrer l'intelligence artificielle directement au cœur de son moteur de production. L'éditeur distingue deux champs d'action majeurs. D'un côté, une « IA exécutante » capable de traiter des flux massifs, comme lire des e-mails et en extraire des variables de paie. De l'autre, une « IA savante » qui navigue dans le labyrinthe du droit social pour fiabiliser les calculs complexes (ex: indemnités de licenciement) et détecter les anomalies. Cette intégration native permet de libérer le gestionnaire de paie de la saisie, le repositionnant sur une mission de conseil à forte valeur ajoutée.

« La mission principale, automatiser, garder le travail à forte valeur ajoutée pour les gestionnaires de paye et absorber toute cette complexité réglementaire [...]. Et la valeur, ce n'est pas vraiment une surcouche, c'est vraiment dans le moteur. »
— Alya Yacoubi, Vice President AI chez Silae

REGARDS CROISÉS

Les enjeux clés selon les partenaires

Effiz édite un logiciel disponible en marque blanche pour les cabinets, conçu pour automatiser les tâches des collaborateurs tout en améliorant l'expérience client directe.

Pour éviter de désorganiser la chaîne de production, il est primordial de structurer l'intégration de l'IA. **Géraud Ferrandier** alerte sur le risque de laisser chaque collaborateur utiliser les outils de son côté sans méthodologie, générant des rendus incohérents.

MyUnisoft est une plateforme globale de gestion, de production comptable et fiscale qui équipe aujourd'hui 1 300 cabinets et 280 000 entreprises.

Grégoire Leclercq appelle la profession à la lucidité face à l'automatisation fulgurante de la révision et de l'OCR. Il souligne l'urgence de transformer les profils historiques des collaborateurs pour pallier la disparition inéluctable de la saisie.

Le point de vue de l'expert-comptable :

Face au saut technologique, **Jérôme Kieffer** insiste sur l'obligation pour la profession de capturer elle-même les gains de productivité pour ne pas se faire disrupter.

« Cela exige de repenser entièrement les indicateurs de rentabilité historiques du cabinet et d'accompagner humainement les collaborateurs. ».

Cabinet augmenté : pourquoi l'IA métier va là où l'IA générative s'arrête

Alya Yacoubi
Silae
Vice President AI

Dans les cabinets d'expertise comptable et les directions des ressources humaines, un même constat s'impose : l'intelligence artificielle a cessé d'être un sujet de conférence pour devenir un sujet de production.

En paie, on l'adopte avec prudence. Loin d'être un retard, cette posture révèle plutôt un signal. Dans des métiers où une erreur de calcul peut coûter un redressement, la performance d'un modèle ne se mesure pas à sa fluidité rédactionnelle, mais à sa maîtrise du cadre juridique, réglementaire et conventionnel.

Transformer une information brute en action fiable

Dans les métiers de la paie, 60% du temps est encore consacrée à des opérations administratives : traitement des variables, lecture des emails, contrôles, recherches réglementaires ou génération de documents. Cette réalité limite la capacité des gestionnaires à accompagner leurs clients sur des sujets à plus forte valeur ajoutée.

C'est précisément là que l'IA peut intervenir. Intégrée directement au moteur de paie, l'IA peut analyser un email annonçant une embauche ou une absence, en extraire les informations pertinentes et mettre automatiquement à jour le dossier salarié. Elle peut assister l'application des règles issues du Code du travail, des conventions collectives ou de la jurisprudence afin de sécuriser les calculs et de produire des documents conformes. Elle mobilise l'expertise juridique au bon moment. Elle permet de retrouver rapidement la bonne règle conventionnelle ou la bonne information de droit social dans le contexte précis d'un dossier.

Toutes les IA ne se valent pas

Ce qui crée réellement de la valeur, c'est la combinaison entre la connaissance juridique, les données historiques de paie, les spécificités de chaque entreprise, celles de chaque salarié et les processus métier déjà en place. La véritable innovation consiste à transformer automatiquement une information en action fiable : interpréter une évolution réglementaire, appliquer la bonne convention collective, sécuriser un calcul d'indemnité ou générer un document juridiquement conforme.

Plus qu'une IA générative, les cabinets ont besoin d'une IA métier, intégrée à leurs processus et capable de produire des résultats exploitables.

Le cabinet augmenté sera d'abord un cabinet plus expert

Les prochaines années verront l'automatisation progresser sur l'ensemble du cycle de paie, de l'intégration des variables jusqu'aux contrôles de conformité et à la production des déclarations sociales.

Le véritable cabinet augmenté ne sera pas celui où l'humain s'efface derrière la technologie, mais celui où l'IA prend en charge la complexité opérationnelle afin de permettre aux professionnels de se concentrer sur ce qui crée le plus de valeur : le discernement, le conseil et la relation de confiance avec leurs clients. C'est dans cette complémentarité entre intelligence artificielle et expertise humaine que se dessine l'avenir des métiers de la paie et des ressources humaines.

IA : la conformité ouvre la relation, mais la valeur se jouera sur la simplification, l'optimisation et l'expérience client.

Jérôme Kieffer
Expert-comptable et Associé dirigeant
Rydge

IA et évolution de l'offre : comment les cabinets peuvent créer davantage de valeur

Face aux mutations technologiques et à la généralisation de la facturation électronique, les cabinets d'expertise comptable se trouvent à un tournant stratégique. Si l'intelligence artificielle suscite de la prudence, elle représente une occasion de faire évoluer leur modèle d'affaires.

L'enjeu ne réside plus seulement dans l'automatisation des tâches, mais dans la capacité à capter les gains de productivité pour simplifier le quotidien des clients, améliorer leur expérience et développer des services. La conformité ouvre la relation, mais elle ne suffit plus à créer de la valeur.

Une mutation centrée sur l'humain et la valeur

L'adoption de l'IA ne doit pas être abordée sous un angle uniquement technique. La réussite de cette transition repose sur une équation claire : 30 % de technologie et 70 % d'humain.

Deux priorités se dégagent :

- Capturer les gains de productivité : si les cabinets ne s'emparent pas de ces nouvelles efficacités, d'autres acteurs le feront à leur place, accentuant la pression sur les prix.

- Ancrer le rôle de tiers de confiance : malgré l'automatisation, la valeur de l'expert-comptable demeure intacte. Le digital devient le standard, mais l'accompagnement humain reste le facteur de différenciation. Le client continuera de rechercher l'expertise et le conseil qu'aucun algorithme ne peut assumer seul.

De la conformité à l'optimisation de l'activité

Les besoins des TPE-PME évoluent. Les dirigeants souhaitent rester conformes, mais aussi simplifier leur quotidien, déléguer des tâches administratives sans perdre la maîtrise de leur entreprise et bénéficier d'une meilleure expérience client.

Leurs attentes s'orientent vers des services permettant d'optimiser et de développer leur activité. Cette évolution n'est pas naturelle pour tous les cabinets, structurés autour de la production comptable et des obligations réglementaires. L'IA constitue un levier pour faire évoluer l'offre, à condition de transformer les gains de temps en services à plus forte valeur ajoutée.

Du comptable à l'auditeur : l'évolution des compétences

L'intégration d'outils intelligents déplace le centre de gravité de la production comptable. Le temps de travail glisse de la saisie vers l'analyse, le contrôle et la restitution d'indicateurs clés.

Demain, la valeur d'un collaborateur ne se mesurera plus seulement à sa capacité d'exécution, mais aussi à sa curiosité, son esprit critique et son discernement. Il ne se contente plus de vérifier une écriture : il analyse les choix de l'entreprise, évalue leur impact et met les données en perspective. Le métier évolue vers une posture d'auditeur, de contrôleur de gestion et de conseil.

Gérer la fracture interne et encadrer les pratiques

Cette transformation divise les équipes : certains collaborateurs se réjouissent de la disparition des tâches chronophages, tandis que d'autres s'inquiètent de la redéfinition de leurs missions.

Pour accompagner ce changement, les cabinets doivent :

- Former les équipes aux nouveaux usages.
- Mettre en place une gouvernance, avec des référents internes et des pratiques structurées.
- Anticiper les risques psychosociaux et accompagner les collaborateurs en difficulté.

L'intelligence artificielle ne remplacera pas l'expert-comptable, mais les cabinets qui la maîtrisent remplaceront ceux qui refusent de s'y adapter

Il ne s'agit pas de déployer l'IA de manière globale dès le premier jour. Les cabinets peuvent commencer par équiper les associés et les managers, puis expérimenter quelques cas d'usage : synthèses de gestion, préparation des rendez-vous bilans ou analyse de ratios.

Une fois ces usages validés, leur expérience permettra de coconstruire le plan de formation, la charte d'utilisation et les nouvelles offres du cabinet.

IA & productivité : Cabinet augmenté, jusqu'où l'IA peut-elle vraiment remplacer ou assister vos équipes ?

Grégoire Leclercq
MyUnisoft
CEO

Pour répondre à cette question, il faut sortir du débat binaire "l'IA va-t-elle remplacer l'expert-comptable ?" et regarder tâche par tâche. C'est l'approche défendue par Grégoire Leclercq, CEO de MyUnisoft, qui structure sa vision de l'IA en cabinet autour de quatre piliers : l'IA d'automatisation, l'IA de Prédiction, l'IA de Contrôle et l'IA d'Assistance. Cette grille donne une réponse concrète au "jusqu'où".

L'IA d'assistance est la plus connue, elle permet d'opérer les chatbot, supports de premier niveau, et autres guides ou aide à l'utilisation.

L'IA de prédiction va réaliser des prévisions automatiques de trésorerie, anticiper des flux court & moyen terme. Elle accélère les prises de décision, mais ne les engagent pas. Le collaborateur reste maître du jugement. Sur une recommandation de trésorerie, l'IA propose des éléments, jamais la décision finale.

L'IA de contrôle, elle, ne remplace rien non plus. Elle sécurise en amont, en détectant les anomalies avant qu'elles ne deviennent des erreurs coûteuses. C'est un gain de fiabilité, donc de productivité, sans transfert de responsabilité. Sur la révision assistée par l'IA, la détection automatique d'incohérences (TVA...) ou la fameuse LAB assistée par IA, elle augmente le collaborateur ou l'expert-comptable.

L'agentique change la donne. Avec MyU Vision, l'IA ne se contente plus de suggérer : elle exécute des tâches de bout en bout, comme la saisie, les rapprochements et la génération automatique de documents de vente.

C'est là que le remplacement commence réellement, mais sur des tâches d'exécution à faible valeur, pas sur des missions de conseil. Elle impose en retour une montée en compétence rapide des équipes.

Les chiffres de terrain confirment que ce basculement est déjà amorcé : 56 % des experts-comptables mobilisent déjà l'IA, en priorité pour accélérer la pré-comptabilité et trier l'information ; 22 % l'ont intégrée à certains processus métiers ; 15 % l'utilisent pour étoffer leur offre de conseil. Le gain de productivité n'est donc plus théorique, il se lit déjà dans les usages, même si 8 % des cabinets n'ont pas encore franchi le pas. C'est un rappel que la bascule n'est ni uniforme ni automatique, et qu'elle demande un accompagnement, pas juste un outil.

Mais Grégoire Leclercq alerte sur un risque parallèle : celui de la désintermédiation.
Pourquoi ? Parce que l'âge d'or du self-serve fait peser une menace réelle sur le rôle même de l'expert-comptable. Si les clients peuvent obtenir seuls, via l'IA, ce qu'ils venaient auparavant chercher en cabinet, la productivité gagnée côté cabinet ne suffit pas si elle n'est pas défendue par une valeur ajoutée que l'IA ne peut pas copier. Son conseil est sans ambiguïté sur ce point : protéger la relation client et le rôle de tiers de confiance, ou en subir les conséquences.

La réponse au "jusqu'où" est donc à double niveau :

- Sur l'exécution, l'IA remplace déjà et augmente, et c'est une bonne nouvelle pour la productivité, et donc pour les marges du cabinet
- Sur le conseil, le jugement et la relation client, elle assiste sans jamais se substituer : c'est précisément l'espace que les cabinets doivent occuper de plus en plus, à mesure que l'IA - et la technologie - progressent.

Le cabinet augmenté n'est pas celui qui délègue tout à la machine, mais celui qui utilise le temps libéré pour renforcer ce qui fait sa valeur : le lien humain et de confiance avec ses clients.

Cabinet augmenté : l'IA ne remplace pas le temps humain, elle le libère

Geraud Ferrandier
Effiz
Fondateur et expert-comptable, dirigeant du cabinet
La French Audit

L'intelligence artificielle s'invite dans les cabinets, entre fascination et prudence. Une conviction s'impose pourtant : **l'IA ne remplace pas l'expert-comptable, elle remplace la perte de temps.**

Nous avons créé Effiz en 2015 avec une idée simple : automatiser les tâches répétitives de traitement des données pour rendre du temps aux collaborateurs, tout en préservant la relation directe entre le client et son expert-comptable. L'IA a prolongé cette ambition. Côté éditeur, elle raccourcit le délai entre l'idée et sa réalisation — ce que j'appelle l'innovation choisie : nos développeurs ne se contentent plus d'écrire du code, ils le contrôlent et se concentrent sur les besoins réels des utilisateurs.

Mais le vrai sujet n'est pas l'automatisation. C'est ce que l'on fait du temps gagné. Le rôle du collaborateur se déplace : moins de saisie, davantage de contrôle, d'analyse et d'accompagnement. Relance des pièces, lecture des indicateurs, conseil sur la trésorerie ou les investissements... Le collaborateur comptable devient progressivement le copilote du dirigeant. C'est un formidable levier de marque employeur, et une réponse concrète aux tensions de recrutement : absorber plus d'activité sans dégrader la qualité de service

Cette transformation appelle une vigilance. L'IA est un accélérateur, pas un décideur. Livrée sans cadre, elle produit l'équivalent d'un « code spaghetti » : des reportings sans cohérence, des chiffres non contrôlés. Le premier bon réflexe est donc de fixer un cadre d'utilisation clair

La valeur d'un bon collaborateur reposera de moins en moins sur sa capacité à exécuter une tâche, et de plus en plus sur sa capacité à comprendre pourquoi il la réalise. L'IA augmente les capacités de chacun ; elle rend d'autant plus précieux la curiosité, l'esprit critique et le discernement.

Reste une transformation que les cabinets sous-estiment encore : l'évolution des attentes des clients. Parce que la donnée devient disponible plus vite et plus facilement, les dirigeants ne se contenteront plus d'une information fiable à la clôture. Ils attendront un accompagnement régulier : des alertes, des analyses, des indicateurs utiles à la décision. C'est la vision qui nous a conduits à faire d'Effiz une plateforme collaborative — compte de résultat en temps réel, suivi de trésorerie, pilotage.

L'automatisation ne conduira donc pas mécaniquement à une baisse des prix : elle permettra de créer davantage de valeur. La vraie mutation consiste à passer d'une logique de production comptable à une logique d'exploitation de la donnée et d'accompagnement du dirigeant. Les cabinets qui réussiront seront ceux qui utiliseront le temps gagné pour renforcer la proximité avec leurs clients, plutôt que simplement produire plus vite.

L'IA n'élimine pas les emplois : elle les transforme.

Table ronde #6

« IA et Révision : Dossiers irréprochables, jusqu'où peut-on automatiser la révision grâce à l'IA ? »

— by Inqom

- **Inqom**, Edward H. Klein, Senior Market Expert Consultant
- **Pennylane**, Arthur Waller, CEO et fondateur
- **TeamSystem I ACD**, Eric Choteau-Laurent, President
- **Expert-comptable** : Murielle Adagbe-Perrin Expert-comptable associée AD'CO Experts

IA et révision comptable : structurer la donnée et réinventer le rôle du cabinet
L'IA accélère la collecte, la tenue et les contrôles arithmétiques, mais la maîtrise des risques et la décision restent le rôle central du professionnel

TROIS GRANDS PLANS D'ACTION STRATÉGIQUES EN RESSORTENT :

1. **Structurer la donnée en amont :**
L'IA exige une partition comptable rigoureuse. La complétude du dossier permanent et la normalisation des flux dès la collecte sont indispensables pour éviter l'effet « boîte noire » et fiabiliser les contrôles automatisés.

2. **Repenser l'organisation et le modèle du cabinet :**
Alors que la tenue devient une commodité, les cabinets doivent restructurer leurs processus et orienter les collaborateurs vers la curiosité, l'esprit critique et la supervision active.

3. **Chérir la souveraineté de la relation client :**
Face aux risques de désintermédiation par des acteurs technologiques, l'expert-comptable doit s'appuyer sur sa position de tiers de confiance pour orchestrer le système d'information de son client et valoriser son conseil

Les Chiffres Clés

82 %
Part des chefs d'entreprise qui considèrent l'expert-comptable comme leur tiers de confiance privilégié (très loin devant les banquiers ou les assureurs), soulignant l'actif immatériel majeur de la profession cité par Inqom

400K
Nombre de questions traitées chaque mois par le copilote d'intelligence artificielle (« Compt'Assistant ») auprès des collaborateurs de cabinets comptables

100%
Part de l'automatisation possible sur la phase de saisie et de collecte, tandis que la phase de révision s'automatise partiellement et que la restitution reste à 100 % sous la responsabilité de l'expert-comptable

0,10€
Coût unitaire moyen par question traitée par les modèles de langage de dernière génération intégrés dans les outils métier de révision

LE REGARD DES SPONSORS & PARTENAIRES

Le Focus Expert (Inqom) : Face à la double révolution de la facturation électronique et de l'intelligence artificielle, le défi majeur des cabinets n'est pas d'accumuler les outils, mais de structurer la donnée financière de bout en bout. Chez Inqom (Inqom by Visma), la conviction est forte : pour injecter la puissance de l'IA sans désorganiser le cabinet, il faut d'abord assainir et normaliser les flux dès la collecte. L'outil de production Inqom agit comme le socle qui transforme la donnée brute en information qualifiée, permettant aux algorithmes d'exécuter des contrôles automatisés fiables. En apportant ce cadre structuré, Inqom permet au cabinet de sécuriser ses dossiers et de redéployer le temps humain vers la supervision, la prescription technologique et l'accompagnement stratégique du dirigeant.

« L'IA est une reconfiguration du temps humain avec des ressources allouées à d'autres espaces, mais pour jouer cette musique, il faut une belle partition. Si vous ne donnez pas un cadre clair et de la donnée structurée à la machine, c'est comme mettre un moteur extrêmement puissant dans une vieille carrosserie. »
— Edward Klein, Market Expert Consultant chez Inqom

REGARDS CROISÉS

Les enjeux clés selon les partenaires

Pennylane développe des outils de gestion et de production comptable intégrant des copilotes IA

Arthur Waller souligne que le rôle des éditeurs SAS est d'orchestrer les différents modèles d'IA tout en hébergeant les données sur des serveurs sécurisés pour garantir le secret professionnel.

« Ce qui me fait un peu peur pour toute notre industrie, c'est qu'on a deux vagues en même temps : la facture électronique et l'IA. On risque de prendre en retard la vague de l'IA là où d'autres acteurs plus généralistes s'en foutent de la facture électronique ».

ACD édite des logiciels de gestion et de production pour les cabinets d'expertise comptable

Éric Choteau-Laurent alerte sur les risques d'une interdiction stricte de l'IA au cabinet qui pousserait les collaborateurs vers l'usage clandestin d'outils grand public non sécurisés. Il préconise un cadre de travail sécurisé et souverain fourni par l'éditeur métier

« Il y a 50 ans, on prenait 100 personnes avec des pelles pour faire un trou : ça ne coûtait pas grand-chose en outils mais ça prenait 3 mois. Aujourd'hui, le terrassier vient avec deux tractopelles et trois camions : en 3 semaines c'est fini. L'outil coûte plus cher, mais le gain de productivité est là ».

Le point de vue de l'expert-comptable :

Muriel Adagbe-Perrin pose la grille de lecture d'un dossier irréprochable et rappelle que l'IA ne remplacera jamais l'analyse de risque et le jugement professionnel

« Si les cabinets se disent chouette, je produis plus vite donc je vais prendre plus de dossiers", je ne suis pas sûre qu'on soit au rendez-vous. Pour être au rendez-vous, on sera obligé d'utiliser ce temps pour former des compétences dans nos cabinets. »

Facturation électronique, outils de production et IA : choisir son environnement, ou le subir

Edward Klein
Inqom
Market Expert Consultant

Réduire la facturation électronique à une date de bascule, ce serait déjà se tromper de sujet. Le calendrier est clair : dès le 1er septembre 2026, toutes les entreprises devront recevoir des factures électroniques et transmettre les données attendues par l'administration ; l'émission suivra pour les PME et microentreprises au 1er septembre 2027. Mais cette réforme ne change pas un format. Elle réorganise la circulation de l'information économique.

Les signaux paraissent encourageants. 62 % des entreprises déclarent avoir engagé un plan d'action ou être opérationnelles (baromètre OpinionWay/CNOEC/ECMA). Le chiffre rassure moins qu'il n'y paraît : seules 35 % ont choisi leur plateforme, 42 % n'en connaissent aucune, et une entreprise sur deux envisage encore de choisir après l'échéance de septembre 2026. L'espace laissé vide par les retards d'appropriation sera occupé par ceux qui proposent l'environnement le plus simple, le plus immédiat, le plus enveloppant.

La vraie question n'est donc pas : la conformité sera-t-elle atteinte ? Elle le sera, tôt ou tard. Elle est : dans quel environnement de travail cette conformité sera-t-elle absorbée ? Dans un cadre pensé par le cabinet, selon ses méthodes et ses contrôles ? Ou dans des environnements définis ailleurs, que le cabinet devra apprendre à supporter dossier par dossier ?

Car la facturation électronique ne digitalise pas des factures. Elle convertit des événements commerciaux en données structurées, rapprochables, pilotables.

Celui qui organise les flux organise bientôt les données ; celui qui organise les données organise les contrôles ; celui qui organise les contrôles finit par peser sur l'exercice du jugement professionnel. Le débat cesse d'être technique. Il devient stratégique.

Deux architectures s'opposent. La première fait de la plateforme client le centre de gravité des flux — facturation, trésorerie, pré-comptabilité, données de gestion, demain l'IA. Modèle puissant, séduisant pour le dirigeant, mais qui conduit le cabinet à travailler dans un environnement qu'il n'a pas conçu, dont il ne maîtrise ni les priorités ni les conditions économiques futures. La seconde part du cabinet. Elle assume la diversité des outils clients, la logique best of breed, mais refuse qu'elle se traduise par une perte de maîtrise. Les alertes, les contrôles et les standards sont définis une fois, selon la méthode du cabinet, puis appliqués de manière homogène à tout le portefeuille.

L'intelligence artificielle rend la question plus sensible encore. Dans les métiers du chiffre, la difficulté n'est pas de produire une écriture : c'est de pouvoir expliquer pourquoi elle a été produite, sur quelle donnée, selon quelle règle, avec quelle possibilité d'audit et de reprise en main. L'automatisation n'est pas le problème. L'opacité l'est. L'IA brute impressionne ; l'IA canalisée transforme.

C'est cela, l'innovation choisie : non pas courir derrière la technologie, ni derrière ceux qui la façonnent, mais construire l'environnement dans lequel elle renforce la profession au lieu de la contourner. La vraie question n'est pas de savoir si les cabinets seront équipés. Elle est de savoir depuis où ils entendent exercer leur métier.

IA et Révision: jusqu'où automatiser sans perdre en rigueur

Arthur Waller
Pennylane
CEO et fondateur

L'intelligence artificielle s'impose progressivement dans les cabinets d'expertise comptable, et la révision des comptes n'échappe pas à cette transformation. Après des années où la digitalisation s'est concentrée sur la collecte et le traitement des pièces, l'IA générative et les outils d'analyse de données ouvrent un nouveau champ : celui de l'automatisation du jugement analytique lui-même. Reste une question centrale : jusqu'où peut-on aller sans compromettre la fiabilité des dossiers ?

Sur les tâches répétitives et à faible valeur ajoutée, la réponse est déjà claire. Le rapprochement bancaire, le contrôle de cohérence entre les écritures et les pièces justificatives, la détection d'anomalies dans les flux ou la préparation des tests de substance peuvent aujourd'hui être largement automatisés. Les algorithmes analysent des volumes de données que l'œil humain ne peut balayer avec la même exhaustivité, et ils le font sans fatigue ni biais de routine. C'est un gain de temps réel pour le collaborateur, qui peut recentrer son énergie sur l'analyse et le dialogue avec le client.

L'IA excelle également dans la priorisation du risque. En croisant les données historiques, les ratios sectoriels et les signaux faibles (retards de paiement, variations inhabituelles de marge, concentration de fournisseurs), elle permet d'orienter la révision vers les zones réellement sensibles plutôt que d'appliquer un contrôle uniforme sur l'ensemble du dossier. Cette approche par le risque, longtemps théorisée, devient enfin opérationnelle à grande échelle.

Mais l'automatisation rencontre une limite structurelle : le jugement professionnel. Évaluer le caractère raisonnable d'une estimation comptable, apprécier la substance économique d'une opération complexe, ou déceler une intention de fraude derrière une écriture en apparence anodine, relèvent d'un raisonnement contextuel que l'IA ne maîtrise pas encore, et qu'elle ne maîtrisera peut-être jamais complètement. Un modèle repère des corrélations ; il ne comprend pas les intentions. Or la révision, en particulier sur les zones de risque significatif, est avant tout un exercice de compréhension.

Il existe aussi un risque propre aux outils eux-mêmes : les hallucinations des modèles génératifs, la dépendance à la qualité des données d'entrée, ou l'illusion de fiabilité que peut donner une conclusion formulée avec assurance mais mal fondée. Un dossier « irréprochable » ne peut pas se contenter d'une conclusion produite par une IA sans traçabilité de son raisonnement ni validation humaine. La responsabilité professionnelle de l'expert-comptable, elle, reste pleinement engagée.

La bonne approche n'est donc ni le rejet ni la délégation aveugle, mais l'augmentation : laisser l'IA absorber le volume et le répétitif, pour que le professionnel consacre son temps rare au jugement, à l'anticipation des risques et à la relation client. Les cabinets qui réussiront cette transition seront ceux qui sauront documenter précisément le rôle de l'IA dans leurs procédures, former leurs équipes à challenger ses résultats plutôt qu'à les accepter tel quel, et maintenir un contrôle qualité rigoureux sur les conclusions produites.

L'IA ne rendra pas la révision infaillible. Elle peut, en revanche, la rendre plus rapide, plus large et mieux ciblée — à condition de rester un outil au service du jugement professionnel, et non un substitut à celui-ci.

IA et révision comptable : Allier automatisation et jugement humain pour un dossier irréprochable

Murielle Adagbe-Perrin
Expert-comptable - Associéé
Cabinet AD'CO Experts

L'automatisation au sein des cabinets comptables n'est pas un phénomène nouveau. En revanche, l'émergence de l'intelligence artificielle révolutionne la gestion de la donnée et redéfinit en profondeur le rôle de l'expert-comptable. L'enjeu principal ne réside pas donc dans le remplacement de l'humain, mais dans sa capacité à superviser la technologie pour garantir la qualité, la fiabilité et la conformité des dossiers.

Les 5 critères fondamentaux d'un dossier irréprochable

Pour qualifier un dossier de révision d'« irréprochable », l'intervention humaine demeure indispensable. Cette exigence se structure autour de cinq piliers clés :

- L'exhaustivité : S'assurer que tous les flux collectés sont intégralement intégrés en comptabilité.
- L'exactitude : Valider la bonne imputation et la justesse de la comptabilisation.
- La justification : Être en capacité de justifier l'ensemble des soldes significatifs.
- La cohérence économique : Analyser les résultats au regard du secteur d'activité de l'entreprise.
- La traçabilité : Conserver une lisibilité totale sur l'identité de l'intervenant et la méthodologie appliquée.

Le piège de l'« analyse apparente » et le rôle de la supervision

Contrairement aux outils d'automatisation traditionnels (OCR, lettrage automatique), l'IA se distingue par sa capacité à traiter des données peu structurées et à détecter des signaux faibles. Cependant, cette puissance s'accompagne d'un risque majeur : la crédibilité trompeuse des résultats générés.

Face à ces biais, le rôle du professionnel évolue. L'expert-comptable dépasse sa fonction historique de tenue et d'établissement des liasses fiscales : il devient un superviseur capable de paramétrer des contrôles, de corriger les incohérences de la machine et d'apporter un jugement éclairé.

Redéployer le temps gagné vers la création de valeur

L'automatisation doit s'envisager selon une répartition stratégique des travaux :

- Phase 1 (Saisie & collecte) : Automatisable jusqu'à 100 % par les outils technologiques.
- Phase 2 (Révision) : Partagée à hauteur de 50 % automatisée et 50 % sous contrôle de l'expert.
- Phase 3 (Restitution & attestation) : Maintenue à 100 % sous la responsabilité directe de l'expert-comptable.

Les gains de productivité ne doivent pas servir uniquement à accroître le volume de dossiers. Ce temps libéré constitue une opportunité pour former les équipes (maîtrise du prompt, gestion de la facturation électronique) et renforcer l'accompagnement stratégique auprès des clients.

L'analyse de l'expert-comptable :

« L'intelligence artificielle produit ce qu'on appelle une analyse apparente. Elle nous fournit des résultats quelquefois basés sur une analyse complètement fausse, mais avec un argumentaire si bien tenu qu'on pourrait y croire. C'est là que l'expert intervient pour détecter le vrai du faux. »

Jusqu'où la machine peut-elle vraiment remplacer l'œil de l'expert ?

Eric Choteau-Laurent
TeamSystem I ACD
President

À l'heure où l'intelligence artificielle s'immisce dans les moindres rouages, la profession comptable traverse une métamorphose sans précédent. Entre automatisation massive des tâches et exigences réglementaires accrues, le métier change de visage à une vitesse fulgurante. Loin de sonner le glas de la profession, cette révolution technologique rebat les cartes : elle transforme l'expert-comptable d'un technicien du chiffre en un stratège irremplaçable.

Du traitement de masse au contrôle continu par l'alerte

Aujourd'hui, le constat est lucide : avec la facture électronique et la DSP2, la saisie d'écriture telle qu'on la connaissait a pratiquement disparu, absorbée par l'automatisation. L'IA a pris le relais sur les tâches chronophages pour propulser la profession dans une nouvelle dimension.

Sur le terrain de la révision, l'intelligence artificielle ne se contente plus d'exécuter : elle analyse en temps réel. Sa grande force réside dans sa capacité à détecter instantanément des anomalies ou à remonter des cas d'usage précis, tels que les alertes de trésorerie ou les incohérences de ventilation. Demain, la révision telle qu'elle était pratiquée de manière ponctuelle en fin d'exercice va s'effacer. Concrètement, la révision ne s'effectuera plus de la même manière : les dossiers se piloteront désormais à travers les alertes générées par la machine.

La technologie au service du discernement humain

Pourtant, automatiser ne signifie pas déléguer la raison d'être du métier. Le principe comptable reste intrinsèquement lié à la règle fiscale, l'objectif final étant de déterminer l'impôt dû et d'optimiser la situation de l'entreprise.

C'est précisément là que le rôle de l'humain devient irremplaçable. À travers des modules spécifiquement conçus pour les superviseurs et déployés sur l'ensemble des dossiers, les outils technologiques transforment les méthodes de travail. Néanmoins, l'exercice du discernement revient toujours au professionnel : si l'intelligence artificielle fournit l'analyse et signale les risques, seul l'expert-comptable est en mesure d'interpréter le contexte global de son client.

Le cabinet de demain : spécialisation et haute valeur ajoutée

Ces mutations technologiques exigent des moyens colossaux et transforment profondément la profession. Les collaborateurs ne travaillent plus comme il y a trente ans : ils évoluent vers des rôles de superviseurs et de stratèges.

Pour autant, faut-il craindre pour l'avenir des cabinets, notamment des structures plus compactes ? Certainement pas, à condition qu'elles fassent le choix de la spécialisation. Dans un monde qui va à cent à l'heure, les entrepreneurs ont plus que jamais besoin de proximité et d'accompagnement. La technologie est là pour libérer du temps, permettant aux experts-comptables de se concentrer sur leur cœur de métier à haute valeur ajoutée : la fiscalité, le patrimoine et le conseil stratégique.

En conclusion, si l'IA structure et sécurise la base de travail, la boucle se ferme par l'intervention de l'expert-comptable sur la restitution, seul habilité à la qualifier de conforme et sincère. L'intelligence artificielle constitue un accélérateur redoutable, mais l'excellence du dossier demeure l'art de l'expert.

Table ronde #7

« Technologies et obligations légales : Comment transformer les obligations réglementaires en levier de performance pour le cabinet ? »

— by Leadtech

- **Akuiteo,** Jean-Baptiste Sachot, Directeur du Développement
- **JurIA,** Raphael Blanc, CEO et co-fondateur
- **VigiCab de Legapass,** Jean Charles Chemin, Président
- **Expert Comptable :** Stephane Coatrieux, Expert-comptable associé chez Talenz-Toadenn

Technologies et obligations réglementaires : transformer la contrainte légale en levier de performance
La table ronde #7 a exploré les opportunités offertes aux cabinets d'expertise comptable pour métamorphoser la déferlante d'obligations légales et réglementaires (facturation électronique, conformité, traçabilité, nouvelles normes) en véritables leviers de croissance et de différenciation. Plutôt que de subir la conformité comme un centre de coût, le cabinet moderne doit l'intégrer au cœur de son offre de services.

TROIS GRANDES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES ÉMERGENT DES DÉBATS :

1. **Automatiser le suivi réglementaire :**
Structurer le système d'information du cabinet avec des outils technologiques dédiés pour assurer une veille et un pilotage automatisés des obligations légales.

2. **Valoriser la conformité auprès du dirigeant :**
Transformer des exigences perçues comme coercitives en missions de conseil sécurisantes (gestion des risques juridiques, coffre-fort numérique, gouvernance documentaire).

3. **Ergonomiser et fluidifier les processus internes :**
S'appuyer sur des solutions d'intelligence artificielle et d'automatisation pour alléger la charge mentale des collaborateurs tout en garantissant un niveau de traçabilité irréprochable.

Les Chiffres Clés

300+

nombre d'approbations de comptes par juriste : La charge de travail massive concentrée entre le 20 mai et le 30 juin. Ce volume rébarbatif éloigne souvent les collaborateurs de leur rôle principal : apporter du conseil aux dirigeants.

4000

nombre moyen annuel de clients par étude : Un notaire moyen gère ce volume de clients individuels. Sans technologie automatisée pour gérer les protocoles de vigilance (LAAB), la charge administrative deviendrait intenable.

10.07.27

Date d'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation européenne anti-blanchiment. À partir de cette date, une autorité européenne (l'AMLA) pourra contrôler directement les cabinets d'expertise comptable, rendant la conformité LCB-FT incontournable sous peine de sanctions disciplinaires ou pénales.

LE REGARD DES SPONSORS & PARTENAIRES

REGARDS CROISÉS

Les enjeux clés selon les partenaires

Akuiteo édite des solutions d'ERP et de gestion globale des activités de conseil et de services

Lors de la table ronde, **Jean-Baptiste Sachot** a partagé le retour d'expérience d'Akuiteo sur l'intégration des obligations réglementaires au cœur des outils de gestion interne pour piloter efficacement la performance et la rentabilité des missions.

JurIA développe des solutions fondées sur l'intelligence artificielle pour automatiser et sécuriser l'analyse et la production juridiques

Raphaël Blanc a mis en avant la manière dont l'IA juridique permet aux cabinets d'accélérer le traitement des contraintes légales et d'offrir un accompagnement juridique à forte valeur ajoutée.

Vigicab by Legapass intervient sur la transmission, la sécurisation et la gouvernance des données sensibles et des patrimoines numériques.

Jean-Charles Chemin a illustré comment la conformité et la protection des données deviennent des arguments de réassurance majeurs dans la relation de confiance avec le chef d'entreprise.

Le point de vue de l'expert-comptable :

Stéphane Coatrieux, apporte le regard terrain du cabinet face aux évolutions réglementaires permanentes. Il souligne la nécessité pour l'expert-comptable d'être le premier prescripteur de technologies auprès de ses clients pour structurer leur conformité et positionner le cabinet comme l'interlocuteur stratégique indispensable.

« Ne traitez pas les obligations légales comme de simples formulaires administratifs. Servez-vous-en pour poser des questions, comprendre le métier de votre client et identifier de nouvelles opportunités d'accompagnement. »

Comment transformer les obligations légales en levier de performance pour le cabinet

Raphaël Blanc
CEO et co-fondateur
JurIA

En juin dernier, à l'occasion de la première édition de Leadtech, j'ai eu l'occasion d'échanger pendant une heure avec des experts autour d'une question qui traverse aujourd'hui la profession : *comment transformer les obligations légales en levier de performance pour le cabinet, à l'heure où l'intelligence artificielle vient bousculer les métiers du chiffre et du droit ?*

La question mérite d'être posée car les cabinets d'expertise-comptable vivent depuis plusieurs années une double pression qui se renforce mois après mois :

- D'un côté, l'accumulation réglementaire ne ralentit pas, entre l'AGOA qui revient chaque année, la lutte anti-blanchiment qui monte en exigence avec l'arrivée de l'AMLA en juillet 2027, la facturation électronique qui s'installe et la CSRD qui s'annonce.

- De l'autre, l'irruption des intelligences artificielles génératives suscite autant d'espoirs que de vertiges, avec des dirigeants de cabinet qui hésitent entre s'équiper vite pour ne pas rater le virage et attendre pour éviter les fausses routes.

Ce qui m'a le plus marqué ce jour-là, c'est la manière dont les analyses de chacun se croisent. Jean-Charles Chemin a commencé par rappeler un point parfois oublié : une obligation comme la lutte anti-blanchiment (LAB), souvent vécue comme un fardeau, est avant tout un bouclier pour le professionnel qui la respecte sérieusement.

Autrement dit, la contrainte a une valeur pour qui prend le temps de la comprendre.

Cette valeur, comme l'a souligné Stéphane Coatrieux, ne se révèle que si le cabinet a fait au préalable un travail d'introspection sur son organisation, en cartographiant ses missions et ses flux de données. Sans ce socle, aucun outil ne compensera ce que l'organisation ne sait pas faire d'elle-même.

Jean-Baptiste Sachot a prolongé ce raisonnement en déplaçant utilement la question, en rappelant que l'intelligence artificielle n'est jamais un substitut aux talents mais un révélateur et ce faisant, l'avantage compétitif des cabinets se joue davantage sur les collaborateurs que sur les logiciels.

De ces trois angles se dégage une conviction commune, que je partage sans réserve : la contrainte réglementaire cesse de peser dès lors que le cabinet accepte de la regarder autrement.

Appliqué à mon quotidien de juriste en cabinet, le constat est simple : Une AGOA cesse d'être un formulaire à produire. Cette étape incontournable sur tous les dossiers devient un rendez-vous annuel où toutes les informations utiles au conseil sont réunies.

Dans ce contexte de transformation, l'intelligence artificielle n'est pas une finalité, **elle est un instrument et ce, à condition qu'elle soit choisie après l'organisation du cabinet et non l'inverse.**

Avec JurIA, ce que nous observons chez les cabinets qui font ce basculement, c'est qu'ils gagnent sur deux tableaux. Non seulement, ils réduisent significativement le temps passé sur la production juridique mais surtout, **ils déploient ce temps gagné sur des missions de conseil qui viennent nourrir directement leur chiffre d'affaires.**

La performance que l'on observe n'est pas seulement un gain de productivité, c'est un basculement du modèle économique du cabinet, qui passe d'une logique de volume à une logique de valeur.

Transformer l'obligation réglementaire en levier de conseil et de performance

Stephane Coatrieux
Expert-comptable - Associé
Cabinet Talenz-Toadenn

Face aux exigences légales croissantes (normes LCB-FT, facturation électronique, durabilité/CSRD), les cabinets d'expertise comptable se trouvent à un tournant stratégique. Historiquement structurée par la réglementation, la profession perçoit encore trop souvent ces obligations comme des contraintes administratives ou des sources de risques.

Pourtant, les acteurs de terrain y voient une opportunité majeure pour repenser leur organisation. L'enjeu ne réside pas dans l'accumulation d'outils technologiques, mais dans la capacité du cabinet à s'appuyer sur la réglementation pour renforcer la connaissance client et développer les missions de conseil.

La conformité comme socle de la Gestion de la Relation Client (GRC) Loin d'être de simples questionnaires à remplir, les obligations réglementaires telles que la LCB-FT, constituent la première brique d'une démarche GRC structurée.

- Une qualification dès l'entrée en relation : La collecte obligatoire d'informations permet de classifier le client, d'évaluer son organisation et de l'orienter immédiatement vers le bon interlocuteur au sein du cabinet.

- Le décloisonnement des expertises : Les métiers (paie, comptabilité, juridique) fonctionnent encore trop souvent de manière isolée. La conformité impose de faire collaborer ces pôles pour fluidifier la donnée et détecter des opportunités d'accompagnement à forte valeur ajoutée (conseil RH, actes juridiques sur-mesure).

Cartographier les flux avant d'adopter la technologie

Face à la déferlante d'outils numériques et d'intelligence artificielle, l'erreur classique des cabinets est de vouloir adapter leur organisation aux logiciels. La démarche doit être inverse : réaliser un diagnostic organisationnel préalable.

Avant d'investir dans une solution, il convient de cartographier la vie réelle du cabinet, de la prise de contact téléphonique à la transmission des bilans et assemblées générales.

En réunissant l'ensemble des équipes autour de la table, le cabinet identifie ses goulots d'étranglement. La technologie doit intervenir comme un facilitateur sur des processus préalablement clarifiés, et non comme un remède miracle.

Déplacer la valeur vers le terrain et la pédagogie

L'automatisation ne menace pas la profession comptable ; elle en déplace la création de valeur. Les gains de temps doivent être réinvestis dans la relation humaine et la pédagogie.

Cela implique une présence accrue sur le terrain pour appréhender la réalité économique des entreprises accompagnées. En démocratisant un langage juridique et financier parfois obscur, le collaborateur passe du rôle d'exécutant technique à celui de conseiller privilégié.

Le conseil pratique de l'expert

L'outil technologique est un moyen, pas une fin : la performance découle d'abord de la clarté organisationnelle.

Ne cherchez pas à déployer de nouvelles solutions logicielles dans l'urgence. Organisez un atelier interne regroupant les responsables de chaque pôle (comptabilité, paie, juridique) pour cartographier vos flux de travail actuels et identifier précisément où se situent les pertes de temps.

Ce diagnostic partagé servira de feuille de route pour choisir les outils adaptés et libérer du temps dédié à la rencontre et à la pédagogie client.

LCB-FT : transformer l'obligation en avantage pour le cabinet

Jean-Charles Chemin
VigiCab de Legapass
Co-fondateur et Président

À compter du 10 juillet 2027, le règlement européen anti-blanchiment (UE) 2024/1624, dit AMLR, s'appliquera directement aux entités assujetties. Pour les cabinets d'expertise comptable, l'enjeu ne sera plus seulement de mettre en œuvre une vigilance adaptée, mais de pouvoir démontrer, à tout moment, la cohérence des contrôles réalisés et des décisions prises.

Les obligations sont déjà connues : identifier le client, comprendre son activité et l'objet de la mission, vérifier les bénéficiaires effectifs, apprécier le niveau de risque, exercer une vigilance continue et conserver les justificatifs. Pourtant, leur mise en œuvre reste souvent dispersée entre formulaires, fichiers, courriels et dossiers documentaires.

C'est précisément à cet endroit que la conformité peut devenir un levier de performance.

Une organisation structurée réduit d'abord le temps consacré aux tâches répétitives. Les informations sont collectées une seule fois, les contrôles sont déclenchés selon des règles homogènes, les pièces sont centralisées et les renouvellements sont planifiés. Les collaborateurs savent quoi demander, quand approfondir une situation et où retrouver les preuves. Le cabinet limite ainsi les oublis, les doubles saisies et les recherches chronophages en cas de contrôle.

Cette organisation améliore également la qualité des décisions.

Une cartographie des risques adaptée à la clientèle, associée à des niveaux de vigilance clairement définis, permet de concentrer les efforts sur les situations qui le nécessitent réellement : activité sensible, structure complexe, changement de bénéficiaire effectif, personne politiquement exposée, sanction ou lien avec une juridiction à risque.

L'outil ne remplace pas l'appréciation professionnelle de l'expert-comptable. C'est toujours lui qui analyse le contexte et décide des diligences appropriées. En revanche, un dispositif bien conçu encadre son raisonnement, homogénéise les pratiques du cabinet et conserve la justification de chaque choix. Il ne remplace pas le jugement : il le rend démontrable.

La démarche de connaissance client, menée avec cette rigueur, produit aussi une valeur qui dépasse la conformité. Comprendre l'activité, l'actionnariat, les flux et les projets d'une entreprise éclaire la relation dans son ensemble : elle aide le cabinet à mieux anticiper les besoins, à personnaliser ses interventions et à identifier les situations qui appellent un accompagnement complémentaire.

Le véritable enjeu des prochains mois n'est donc pas d'ajouter une procédure supplémentaire. Il consiste à intégrer la LCB-FT au fonctionnement quotidien du cabinet : responsabilités définies, équipes formées, diligences proportionnées, preuves conservées et informations régulièrement actualisées.

Bien structurées, les obligations légales protègent le cabinet, responsabilisent les équipes, améliorent la connaissance client et renforcent la qualité du service. Les cabinets qui engageront cette transformation avant le 10 juillet 2027 ne subiront pas la réglementation : ils auront choisi de l'anticiper et d'en faire un avantage opérationnel, commercial et démontrable.

Obligations réglementaires : et si les contraintes libéraient la performance des cabinets ?

Jean-Baptiste Sachot
Akuiteo
Directeur du Développement

Dans les cabinets d'expertise comptable, le mot « réglementation » provoque rarement l'enthousiasme. RGPD, lutte contre le blanchiment, facturation électronique, traçabilité des missions : à première vue, chaque nouvelle obligation semble ajouter une couche de complexité.
Pourtant, je suis convaincu du contraire : plus le cadre est clair, plus il devient stimulant.

Une contrainte oblige à réfléchir autrement. Elle nous pousse à revoir nos habitudes, à structurer nos processus et à imaginer des réponses que nous n'aurions peut-être jamais envisagées spontanément. Le cadre réglementaire ne doit donc pas être vécu comme un plafond qui limite le cabinet, mais comme un point de départ à partir duquel il peut innover.

La réglementation donne un cadre à l'innovation

Lors de l'arrivée du RGPD, beaucoup d'entreprises ont d'abord vu une menace. Pourtant, cette réglementation a conduit les éditeurs et les cabinets à renforcer la sécurité des données, à formaliser leurs procédures et à améliorer la traçabilité des échanges.

Lorsqu'une donnée est correctement captée, structurée et restituée, elle devient utile. Elle permet de comprendre le déroulement d'une mission, d'identifier le moment où elle commence à dériver et de conserver une véritable piste d'audit.

Ce qui était initialement perçu comme une contrainte devient alors un outil de pilotage et de sécurisation du cabinet. Les règles ne sont plus là uniquement pour « mettre les équipes dans les clous » : elles permettent de mettre la donnée à leur service.

Automatiser pour retrouver du temps utile

La réglementation entraîne souvent des tâches répétitives, indispensables, mais à faible valeur ajoutée. C'est précisément là que la technologie et l'intelligence artificielle prennent tout leur sens.

Dans un grand cabinet, un processus manuel lié aux opérations intragroupe mobilisait un collaborateur pendant trois mois. Grâce à l'automatisation, ce délai a été ramené à une semaine. La mission reste essentielle, mais le temps passé à la réaliser est considérablement réduit.

Le véritable enjeu n'est pas de travailler plus vite pour simplement produire davantage. Il est de transformer le temps gagné en temps utile : analyser, contrôler, rencontrer les clients et comprendre leurs besoins.

L'intelligence artificielle peut augmenter fortement les capacités des équipes. Mais elle ne remplace ni l'expertise, ni la responsabilité, ni la relation humaine. Les collaborateurs qui sauront l'utiliser pourront consacrer davantage d'énergie à ce qui fait réellement la différence : le conseil.

Faire évoluer le modèle du cabinet

Cette transformation exige aussi un état d'esprit entrepreneurial. La technologie ne définit pas la stratégie du cabinet : elle doit venir la servir.

Certains cabinets souhaitent se développer par croissance externe. D'autres préfèrent consolider leur organisation actuelle. Dans tous les cas, l'outil ne peut apporter de résultats que si les associés et les équipes savent où ils veulent aller.

Il faut donc commencer par cartographier les flux, comprendre qui fait quoi, identifier les points de blocage et aligner les collaborateurs. Pour les projets importants, une assistance à maîtrise d'ouvrage peut faciliter le dialogue entre le cabinet et l'éditeur. Il faut également éviter de personnaliser excessivement les solutions : rester proche du standard permet de maîtriser les coûts et de sécuriser le projet.

Akuiteo s'inscrit dans cette logique en proposant aux cabinets structurés un ERP permettant de piloter leurs missions, leurs temps, leur facturation et leur rentabilité.

La réglementation ne menace donc pas le cabinet de demain. Elle l'oblige à devenir meilleur. Comme un phare, l'expert-comptable reste ancré, éclaire les risques et aide le dirigeant à voir ce qu'il ne distingue pas encore.

Le cadre ne bloque pas l'action. Il lui donne une direction.

Table ronde #8

IA et modèle économique : L'IA va-t-elle bouleverser le modèle économique des cabinets ?

— by Sage

- **Sage:** Mickaël Mina, Directeur IA - Europe du Sud
- **Smartpush :** Cédric Nalet, CEO
- **Dext :** William Texeira, Product Domain Expert
- **Expert-comptable :** Nicolas Bollé, Expert-comptable Associé, Guery Bollé

IA et modèle économique des cabinets : dépasser la facturation au temps pour valoriser le conseil et la confiance
L'intelligence artificielle ne détruit pas le modèle économique des cabinets : elle accélère sa mutation vers la création de valeur. En automatisant la production, elle permet d'abandonner la facturation au temps passé pour adopter un modèle axé sur la valeur perçue, recentrant les équipes sur le conseil stratégique et l'humain. Cette transition exige toutefois une grande vigilance face au Shadow AI, aux hallucinations et aux fuites de données. Pour réussir, l'IA doit s'inscrire dans une stratégie claire, portée par la formation des collaborateurs et le maintien du jugement professionnel comme gage de confiance.

TROIS GRANDES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES ÉMERGENT DES DÉBATS :

1. **Bascule du temps passé vers la valeur perçue :**
La tarification horaire historique cède la place à une facturation fondée sur la valeur apportée au dirigeant, la réactivité et la sécurisation de ses décisions

2. **Requalification du temps de cerveau :**
Le temps dégagé par les agents autonomes est réinvesti dans la relation client, le conseil de gestion, la veille sectorielle et le développement commercial

3. **Patrimonialisation du savoir-faire :**
L'IA permet de capturer la connaissance des associés dans un patrimoine digital sécurisé, facilitant l'onboarding des collaborateurs, l'agilité opérationnelle et la valorisation du cabinet lors de sa transmission

Les Chiffres Clés

3

Les 3 piliers cardinaux garantis par Sage pour sécuriser l'IA en cabinet : élimination des hallucinations, fonctionnement en circuit fermé étanche et intégration métier sans fuite de données

80%

Part des demandes entrantes simples de clients qu'un agent IA connecté aux e-mails et au système d'information du cabinet peut traiter en moins de 10 minutes

98%

Taux d'assemblées générales d'entreprises clôturées dès la fin du mois de mars grâce à l'optimisation maximale de la chaîne de production comptable

0€

Le risque de dégradation du chiffre d'affaires pour les cabinets qui substituent la saisie chronophage par des prestations d'accompagnement financier et de conseil stratégique mensuel

LE REGARD DES SPONSORS & PARTENAIRES

Le Focus Expert (Sage) : L'intelligence artificielle est déjà omniprésente dans le quotidien des cabinets au travers des fonctionnalités de lettrage, d'OCR ou de détection de fraudes. Cependant, l'émergence des IA génératives et agentiques pose un défi de taille : exploiter cette autonomie sans risquer la fuite de données ou les erreurs d'analyse. Chez Sage, la conviction repose sur le franchissement du « dernier kilomètre » technologique. Contrairement aux IA généralistes du marché, Sage garantit une IA métier hautement sécurisée qui fonctionne en circuit fermé étanche et élimine les risques d'hallucinations. Cette étanchéité offre au cabinet le socle de confiance indispensable pour automatiser sa chaîne de production, alléger la charge mentale des collaborateurs et faire évoluer sereinement son modèle économique vers des services de conseil à haute valeur ajoutée

« La meilleure technologie, c'est celle qui est invisible, celle qu'on utilise déjà sans le savoir. [...] Le rôle de l'éditeur de logiciel sur le dernier kilomètre, c'est d'éliminer les hallucinations et de travailler en circuit fermé pour garantir une sécurité absolue des données financières. Une hallucination dans ChatGPT, ça peut faire sourire ; pour un expert-comptable, ça vaut un redressement fiscal.»
— Mickaël Mina, Head of AI chez Sage

REGARDS CROISÉS

Les enjeux clés selon les partenaires

SmartPush orchestre des agents IA souverains et conformes pour capitaliser sur le patrimoine de données du cabinet.

Selon **Cédric Nalet**, la numérisation et la structuration des connaissances de l'entreprise sécurisent la valeur du cabinet lors de sa transmission tout en libérant du temps d'associé au profit de la relation client.

« Ce que j'achète chez mon expert-comptable, c'est de la confiance, de la conformité, de la sécurité et du conseil à haute valeur ajoutée. Servez-vous de l'IA comme d'un formidable accélérateur pour passer au cabinet 3.0. »

Dext automatise l'extraction, le classement et le traitement des documents comptables et financiers.

Selon **William Texeira,** la simplification de la chaîne de production permet aux cabinets de requalifier le temps gagné pour faire évoluer leur modèle économique et proposer de nouveaux services de conseil.

« L'évolution du modèle économique va surtout se situer à cet endroit-là : on va limiter la facturation au temps passé pour plus raisonner sur la valeur perçue du client. »

Le point de vue de l'expert-comptable :

Selon **Nicolas Bollé**, le temps dégagé sur la production comptable grâce à l'automatisation permet de développer un suivi de gestion mensuel personnalisé pour chaque client tout en préservant l'humain.

« L'IA n'est pas une rupture effrayante, mais la continuité de notre transition numérique. Le temps qu'elle nous fait gagner sur la technique, nous devons le réinvestir pour comprendre l'activité réelle de nos clients, leur apporter une vraie valeur de gestion et incarner notre rôle de tiers de confiance. Pensez d'abord à votre stratégie d'entreprise, et prenez soin de vous et de vos collaborateurs. »

À quoi ressembleront les cabinets qui sauront prendre la vague de l'IA ?

Mikaël Mina
Sage
Directeur IA - Europe du Sud

Depuis deux ans, le débat autour de l'intelligence artificielle dans les cabinets d'expertise comptable se concentre principalement sur les gains de productivité. Comment automatiser davantage ? Comment produire plus vite ? Comment traiter plus de données ?
Ces questions sont légitimes. Mais elles ne seront bientôt probablement plus les plus importantes.

La véritable rupture qui s'annonce ne concernent plus les outils. Elle interroge le modèle même d'organisation des cabinets, et pose une question, plus intéressante : à quoi ressembleront les cabinets qui auront saisi tout le potentiel de l'IA ?

Le premier changement sera celui de la **capacité d'action**. Empiler les outils ne suffira pas. L'avantage ira à ceux qui sauront les orchestrer, dans une organisation où chaque collaborateur s'appuie en permanence sur des assistants spécialisés pour analyser, chercher l'information, préparer les dossiers, repérer les opportunités. **Ce qui se joue, c'est la valeur produite par dossier** : plus d'analyse, plus de personnalisation, sur des sujets qu'on n'avait pas le temps d'ouvrir hier.

Le deuxième changement sera celui de la relation client. Aujourd'hui, les cabinets interviennent souvent lorsqu'une question est posée, lorsqu'une échéance approche ou lorsqu'un problème apparaît. Les plus innovants chercheront au contraire à détecter les signaux faibles avant même que le besoin soit formulé : tensions de trésorerie, évolutions réglementaires, opportunités de financement, risques de conformité ou indicateurs de performance inhabituels. Le cabinet ne se contentera plus de répondre ; il sera capable d'anticiper.

Mais la transformation la plus profonde concernera sans doute le modèle même du cabinet. L'intelligence artificielle ouvre le champ d'un nouveau partage de la valeur. Longtemps, elle s'est répartie clairement : l'éditeur fournissait l'outil, le cabinet produisait la mission, le client payait la prestation. L'IA agentique rebat ces cartes, d'autant qu'un cabinet peut désormais assembler lui-même ses propres outils.

La valeur que l'IA libère sera captée par le cabinet qui s'en servira pour aller vers plus de conseil. Celui qui restera sur la production seule risquera de voir celle-ci s'envoler.

On peut imaginer des plateformes d'accompagnement continu pour les dirigeants, des outils de simulation accessibles à tout moment, des dispositifs de veille personnalisée ou encore des services capables de mobiliser automatiquement les bonnes expertises au bon moment. La profession s'est bâtie pendant des décennies autour d'un catalogue de missions identifiées. L'IA ouvre la possibilité d'en inventer d'autres, et avec elles de nouvelles sources de revenus.

Aujourd'hui, en matière d'intelligence artificielle, le sujet devient moins de savoir quelles tâches seront automatisées que de comprendre quelles nouvelles possibilités s'offrent aux cabinets lorsque certaines contraintes historiques (le temps, l'accès à l'information ou la capacité d'analyse) commencent à s'effacer.

Une conviction pour finir : la rapidité d'adoption ouvrira des portes. La lucidité sur le modèle décidera qui les franchit.
L'avantage ira à ceux qui verront dans l'IA l'occasion de repenser leur organisation, d'inventer leurs services, et de choisir de quel côté de la valeur ils veulent se tenir.

Du temps de saisie à la création de valeur : Comment l'expert-comptable réinvente son modèle grâce à l'IA

Nicolas Bollé
Expert-comptable - Associé
Cabinet Guery Bollé

L'arrivée de l'intelligence artificielle suscite autant de fascinations que d'inquiétudes au sein de la profession comptable.

Pourtant, loin de dégrader le chiffre d'affaires des cabinets, l'IA s'inscrit dans la continuité directe de la transition numérique. Pour l'expert-comptable, l'enjeu ne réside pas dans la suppression de la prestation, mais dans le déplacement de la valeur : automatiser les tâches répétitives de production pour se réinventer en véritable partenaire stratégique du dirigeant.

Optimiser la production pour libérer du temps stratégique

L'automatisation de la chaîne comptable n'est plus une promesse théorique, mais un levier de productivité déjà opérationnel. En intégrant l'IA et le traitement de données au cœur des outils de production, les cabinets parviennent à fluidifier leurs périodes critiques :

- **Achèvement anticipé des périodes fiscales :** Une organisation optimisée permet de clore la période fiscale dès la fin mars.
- **Accélération des livrables juridiques** : finalisation des assemblées générales à 98 % début juin

Ce temps dégagé sur la saisie et le traitement comptable traditionnel est immédiatement réinvesti dans de la prestation à plus forte valeur ajoutée, notamment l'accompagnement à la gestion mensuel.

Cas d'usage : Structurer l'accompagnement et parler le langage du client

L'IA s'infiltre à tous les niveaux de l'organisation du cabinet, en production comme hors production :

- L'embarquement client (Onboarding) : Simplification et fluidification des parcours d'accueil des nouveaux clients.
- Des tableaux de bord automatisés : Génération mensuelle de reporting visuels intégrant des commentaires d'analyse rédigés par IA pour l'ensemble des clients.
- L'acculturation sectorielle : Utilisation des grands modèles de langage pour appréhender rapidement les spécificités techniques des métiers clients (comprendre la structure de coûts d'un artisan du BTP générant 3 millions d'euros de chiffre d'affaires, par exemple), permettant d'adapter le discours d'expert aux réalités du terrain.

Sécurité des données et posture de tiers de confiance

Si les clients testent aujourd'hui des outils grands publics pour challenger leurs conseils (en soumettant par exemple des projets de statuts à un LLM), cela renforce paradoxalement le besoin d'expertise humaine. Face à des réponses parfois approximatives générées par l'IA, l'expert-comptable incarne le tiers de confiance indispensable pour apporter cadrage, validation et responsabilité.

Cependant, cette adoption doit s'accompagner d'une rigueur absolue en matière de confidentialité. La règle d'or consiste à appliquer une anonymisation à 100 % des données financières et nominatives avant toute injection dans un outil d'IA pour les travaux de supervision ou de revue de dossier.

Conseil pratique pour votre cabinet

- Ne cédez pas à la précipitation technologique : priorisez l'usage et la posture.
- L'IA n'est qu'un outil au service de votre stratégie d'entreprise. Pour amorcer cette transition sans générer de charge mentale inutile auprès de vos équipes :
- Commencez par automatiser la génération de vos livrables récurrents (tableaux de bord, synthèses de gestion).
- Reconvertissez le temps libéré en présence terrain : réinstallez un dialogue régulier avec vos clients pour comprendre leurs enjeux profonds.
- C'est dans ce jugement professionnel et cette relation humaine privilégiée que réside la véritable valeur inattaquable de l'expert-comptable.

Le cabinet gagnant sera celui qui saura transformer des données brutes en intelligence structurée

Cédric Nalet
Smartpush
CEO

A l'heure de l'IA agentique, l'expert-comptable ne doit plus seulement produire de la conformité. Il doit produire de l'intelligence et de la relation client.

Pendant plus de soixante-dix ans, les cabinets d'expertise comptable ont été rémunérés pour produire de la conformité : tenir une comptabilité, établir des déclarations, respecter les obligations réglementaires. Toute leur organisation a été pensée pour cette mission.

Le problème, c'est que le marché ne rémunère plus seulement cette production. Il attend désormais des cabinets qu'ils transforment la donnée en décisions utiles, au bon moment. Ce n'est pas une évolution technologique. C'est une transformation profonde du métier.

Pour la première fois de son histoire, le cabinet est confronté à une triple mutation simultanée de son environnement. Les fintechs automatisent la pré-comptabilité. Les banques investissent les flux financiers. L'intelligence artificielle réduit progressivement la valeur des tâches de production. Les clients, eux, attendent un accompagnement continu plutôt qu'un rendez-vous annuel. La valeur migre. Et avec elle, le rôle de l'expert-comptable.

La véritable question n'est donc plus de produire davantage ou plus vite. Elle est de savoir comment transformer un volume toujours plus important de données en intelligence utile.

Cette transformation repose sur quatre étapes.

- La première consiste à fiabiliser, structurer et gouverner la donnée. Sans qualité de données, il n'y a ni automatisation pertinente, ni agents IA efficaces.
- La deuxième est la capacité à transformer les connaissances éparses en actifs : connaissance clients, méthodes, process, bonnes pratiques... sont à ancrer dans le système d'information du cabinet pour construire un patrimoine durable et accessible à tous.
- La troisième est la production de décisions en temps réel. Les clients n'attendent plus seulement des réponses exactes ; ils attendent des réponses immédiates, contextualisées et argumentées.

Enfin, cette intelligence doit nourrir un conseil continu et une relation client augmentée. Le cabinet de demain accompagnera ses clients tout au long de l'année, et non plus uniquement lors des grandes échéances comptables, fiscales ou sociales.

L'avènement de l'IA agentique est donc une opportunité stratégique qui n'a pas pour seul objectif de produire plus vite, sinon parce qu'elle permet de transformer les actifs du cabinet — ses données, son savoir et ses processus — en patrimoine et en avantage concurrentiel durable.

Le cabinet gagnant ne sera pas celui qui clôturera ses comptes quelques jours avant les autres. Ce sera celui qui saura transformer des données brutes en intelligence structurée, produire des décisions en temps réel et accompagner ses clients en continu. C'est à cette condition qu'il deviendra le véritable système nerveux financier de ses clients

Modèles économiques : le vrai bouleversement n'est pas le temps gagné, c'est la valeur captée

William Texeira
Dext
Product Domain Expert

Sur le papier, l'intelligence artificielle a déjà changé la manière dont un cabinet produit. Saisie automatisée, catégorisation, accès immédiat à l'information : ces gains existent, mais loin d'être généralisés. Sur le terrain, c'est plutôt une fracture qu'on observe. Certains cabinets ont saisi l'opportunité et voient leur production totalement transformée. D'autres restent en retard sur des étapes plus basiques de digitalisation, l'automatisation de la collecte par exemple, avant même de parler d'IA. La réforme force la marche de cette digitalisation, l'IA vient l'accélérer et creuser l'écart entre les deux vitesses. Ce n'est donc pas un sujet qui touche tous les cabinets au même rythme, c'est un socle, celui de la rémunération au temps passé, qui vacille déjà pour les uns et reste intact chez les autres.

Historiquement, quand un cabinet gagnait du temps sur la production, ce gain restait invisible pour le client : il se traduisait en marge ou en temps libéré pour le cabinet, jamais en évolution du prix facturé. Pour ceux ayant franchi le cap de l'automatisation, l'IA agentique pousse cette logique à son point de rupture : une tâche qui prenait une journée n'en prend plus qu'une heure et un modèle indexé sur le temps ne peut plus tenir. Le vrai sujet n'est donc pas la productivité, c'est de savoir qui capte la valeur du temps libéré, le cabinet ou son client. Pour les cabinets encore engagés dans des processus manuels, la question ne se pose pas encore dans les mêmes termes, mais elle viendra, plus tard et plus brutalement. Dans les deux cas, l'expertise ne disparaît pas : l'IA la déplace, de la saisie vers l'analyse, du contrôle vers le conseil.

Trois trajectoires se dessinent, déjà à l'œuvre sur le marché, à des rythmes différents selon la maturité de chaque cabinet.

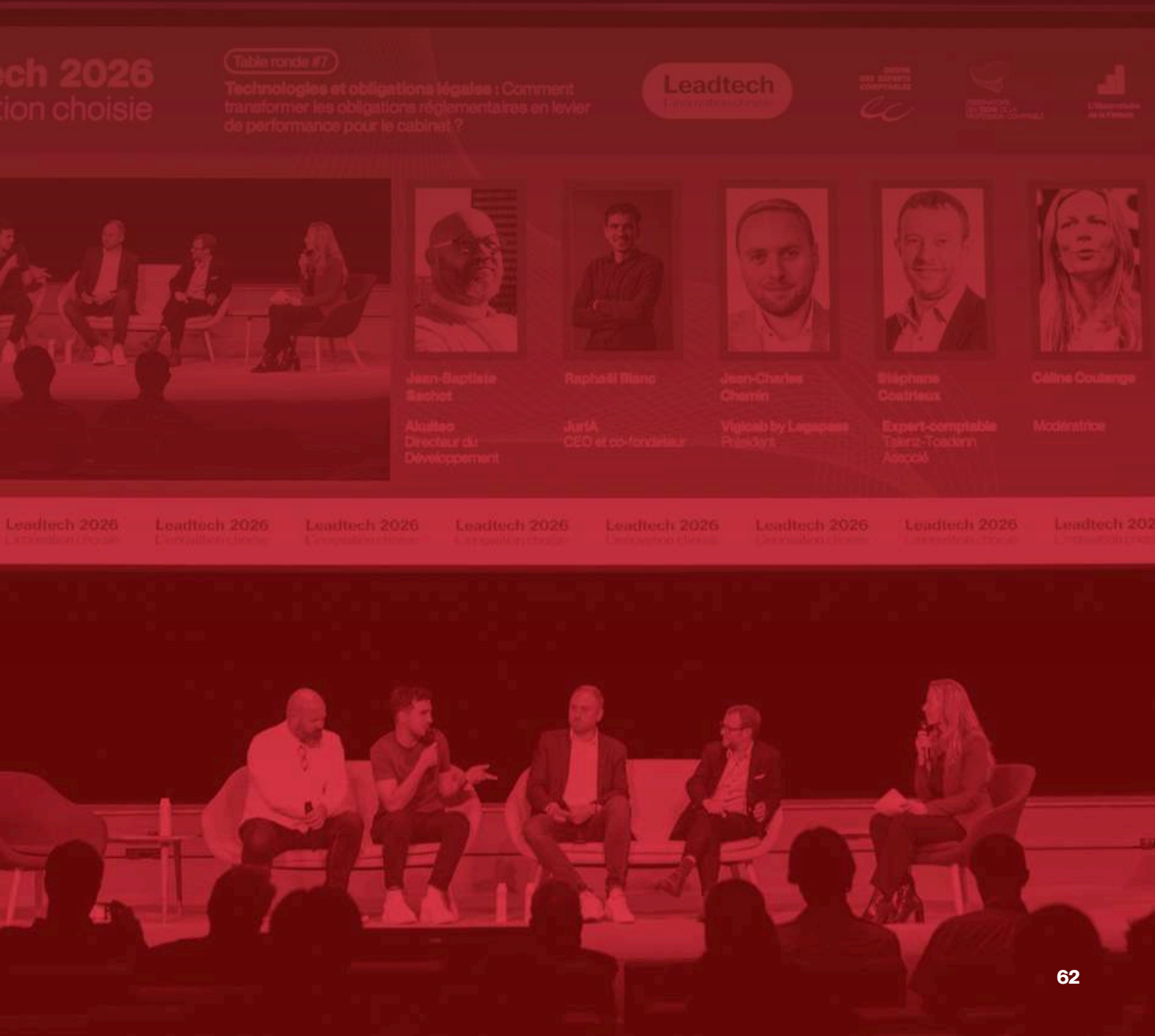
- La compression : les honoraires baissent au rythme des gains de productivité, la mission se banalise.
- L'efficacité redistribuée : le chiffre d'affaires reste stable, l'organisation s'allège, sans changement de fond.
- Le repositionnement par la valeur : le temps libéré finance du conseil, de l'expertise sectorielle, des offres d'abonnement à plus forte marge.

Sur le papier, tous peuvent viser cette troisième voie. Dans les faits, un train de retard peut ne laisser d'autre choix que la première.

Le point de bascule n'est donc pas seulement économique, c'est aussi une question de calendrier. Les cabinets qui gagneront ne seront pas ceux qui auront le plus automatisé en dernier ressort, mais ceux qui auront su transformer, à temps, le temps gagné en valeur facturée comme telle. L'écart entre cabinets avancés et cabinets en retard ne se refermera pas tout seul, la réforme et l'IA le creusent plutôt qu'elles ne l'effacent.

C'est là que se joue le rôle des éditeurs technologiques : accompagner aussi bien ceux qui doivent rattraper les fondamentaux de la digitalisation que ceux qui veulent aller plus loin avec l'IA. Le modèle économique des cabinets ne se réinvente pas au même rythme partout, mais il doit se réinventer pour tous, sous peine de transformer un retard technique en décrochage économique durable. C'est la mission que Dext mène depuis plus de dix ans aux côtés des cabinets français, quel que soit leur point de départ.

L’automatisation ne remplace pas le jugement professionnel. Elle permet à l’expert-comptable de concentrer son temps là où sa responsabilité et son discernement créent le plus de valeur.



L’innovation choisie ne s’arrête pas ici !

Facturation électronique.
Intelligence artificielle.
Data.
Automatisation.
Nouvelles missions.
Nouveaux modèles économiques.

La transformation est en marche.
À nous d’en créer la valeur

RENDEZ-VOUS À

Leadtech 2027

L’innovation choisie

Devenir partenaire Leadtech 2027

www.leadtech.fr

Conseil National de l'Ordre des Experts-Comptables

Observatoire des techs de la profession comptable

Contact : obs-tech-compta@fintech-metrix.com

Observatoire de la Fintech

Contact : contact@fintech-metrix.com