NUMERIS

Présentation des services

Numeris au service du groupe

Les fonctions, les pôles et les communautés que le groupe met à la disposition de chaque cabinet, et ce qu'ils changent au quotidien.

Le groupe des entrepreneurs de l'expertise comptable

Octobre 2026

Numeris ne se substitue pas au cabinet : il ajoute une couche autour. Les fonctions qu'un cabinet ne peut pas financer seul, ou pas à ce niveau, sont portées par le groupe et mises à la disposition de chacun. Le cabinet garde sa relation client, ses équipes et ses décisions.

8 cabinets dans le groupe	**42 M€** de chiffre d'affaires	**350** collaborateurs	**20** implantations	**12** experts au groupe, au service des cabinets

Trois piliers

Les fonctions support

Tech, data et IA, finance, ressources humaines, marketing et commercial, intégration.

L'Académie Numeris

Des parcours de formation pour les collaborateurs, les chefs de mission et les associés.

Les leviers de croissance

Patrimoine, transmission, nearshore, SCI et LMNP, croissance externe.

Pilier 1

Les fonctions support

Tech, data et IA

- Vos logiciels raccordés à un entrepôt de données commun : plus de dix logiciels du marché sont déjà connectés. Un import Quadra qui prenait une semaine se fait en quinze minutes.
- Des tableaux de bord par cabinet et par agence : marge par client, délai d'encaissement, potentiel de ventes additionnelles, alertes, comparaison entre cabinets.
- Microsoft 365 et un assistant IA pour chaque collaborateur, formation comprise. IA locale ou européenne, données cloisonnées par cabinet.
- Accès sécurisés par authentification unique, et une règle avant d'adopter tout outil : la propriété des données et la réversibilité.

Finance

- Reporting mensuel automatisé et clôture consolidée à J+8 ouvrés.
- Un budget co-construit : un outil simple pour analyser vos données et fixer vos ambitions, sans que le groupe vous dicte quoi faire.
- Analyse de votre politique tarifaire et de l'équipement de vos clients.
- Recouvrement mutualisé.

Marketing et commercial

- Un site refondu sur le modèle du groupe.
- Un process commercial commun : CRM HubSpot, téléphonie Aircall, devis Devizen, tableau de bord de suivi.
- Un pôle commercial centralisé qui prend les appels de vos prospects, les qualifie et leur répond en moins de 24 heures.
- Un appui pour lancer de nouvelles offres : examen de conformité fiscale, facturation électronique, missions sociales et juridiques.

Ressources humaines

- Recrutement centralisé et fiches de poste communes.
- Accompagnement des entretiens et des parcours.

Éditeurs et outils de production

- Des conditions négociées au niveau du groupe avec les éditeurs, notamment Pennylane, avec un accompagnement dédié.
- Des référents formés dans chaque cabinet et un suivi mensuel du taux d'automatisation.

Intégration

- Un Integration Manager par cabinet, un playbook éprouvé et un masterplan suivi chaque semaine.

Pilier 2

L'Académie Numeris

Trois parcours, pour chaque étape d'une carrière en cabinet : collaborateurs et chefs de mission, jeunes associés, associés dirigeants.

Pour les associés, huit journées de formation en 2026, notamment sur le pricing, le management et le plan à 100 jours.

Pilier 3

Les leviers de croissance

Pôle	Ce qu'il apporte au cabinet
Numeris Patrimoine	60 M€ d'encours sous gestion. Audit patrimonial des dirigeants clients, un référent par cabinet. Le client garde un seul interlocuteur : son cabinet.
Numeris Transmission	Banque d'affaires small cap pour accompagner la cession ou l'acquisition d'entreprises clientes. Aucun contact avec un client sans l'accord écrit de son expert-comptable.
Nearshore	Une équipe d'environ 80 collaborateurs en Tunisie, recrutés en CDI et dédiés à votre cabinet, en binôme avec un chef de mission en France. Contrat mensuel, sans engagement, pour continuer à croître malgré les tensions de recrutement.
SCI et LMNP	Un pôle spécialisé sur ces dossiers.
Croissance externe	L'équipe M&A du groupe identifie, négocie, finance et intègre les cabinets que vous souhaitez rapprocher du vôtre.
Droit	Pôle en cours de structuration.

Une communauté d'entrepreneurs

- Un échange mensuel entre les dirigeants du groupe.
- Une journée trimestrielle qui réunit les associés de tous les cabinets.
- Des groupes de travail entre cabinets, par exemple les référents Pennylane, réunis toutes les deux semaines au lancement puis chaque mois.
- Deux Senior Advisors : André-Paul Bahuon, ancien président de l'Ordre des experts-comptables Paris Île-de-France, et Tim Vandecasteele, cofondateur de Silverfin.

> **« Les équipes restent les mêmes, les moyens changent d'échelle. »**
>
> Comptagest, à son arrivée dans le groupe

Chiffres du groupe à juillet 2026. Pour aller plus loin : « Les 90 premiers jours chez Numeris » décrit comment ces moyens sont déployés dans votre cabinet.