

ENSEMBLE

(e mag)

Dossier spécial

BIG BANG

chez les experts-comptables !

FINANCE DU CNOEC

Alerte aux déficits !

p. 6

ELECTIONS CAVEC

IFEC et ECF à la peine

p. 10

RSE/DURABILITÉ

Y-a-t-il encore un marché ?

p. 46

Rejoignez-nous ! Adhérez !



AGENDA

2026



Panorama actualité fiscale

20 mars

WEBINAIRE

Séminaire résidentiel

11 - 13 juin

CASTILLON-DU-GARD

Séminaire Gestion de patrimoine

27 novembre - 5 décembre

COLOMBIE

INSCRIPTION SUR :

www.expertpatrimoine.org

« Rien n'est aussi douloureux pour l'esprit humain qu'un changement grand et soudain. »



© Photo : Christophe Lébedinsky

Frankenstein de Mary Shelley

L'échéance de la facture électronique se rapproche. L'IA n'est plus un simple outil : elle devient un agent collaborateur capable d'exécuter des missions entières. Dans le même temps, des volumes inédits de capitaux se déversent chez les éditeurs ; les fonds d'investissement, eux, se pressent autour des cabinets.

Difficile de ne pas voir qu'il se passe quelque chose.

Pourtant, quelques voix persistent à minimiser : « nous en avons vu d'autres », « la profession s'est toujours adaptée », « ce n'est qu'une transformation technologique de plus ». D'autres, à l'inverse, se rassurent en parlant d'"opportunité" : la machine prendrait en charge les tâches répétitives, nous libérant pour le conseil. Mais cette lecture oublie l'essentiel : c'est précisément sur l'analyse, la recommandation et la production de contenus de valeur que l'IA progresse le plus vite. Le risque n'est pas seulement de changer d'outils ; il est de voir se déplacer la frontière même de notre valeur.

La première étape du changement consiste donc à reconnaître la réalité, sa vitesse, et l'urgence d'y répondre. Ce dossier dresse un état des lieux lucide de l'impact du tsunami qui s'annonce. Notre congrès du 1^{er} au 3 juillet 2026 prolongera cette réflexion, avec une ambition claire : passer de la prise de conscience à l'action. Plus que jamais, notre conviction demeure : il est indispensable d'être Ensemble pour agir.

Je vous souhaite une excellente lecture, ainsi qu'une période fiscale sereine, et vous donne rendez-vous à Marseille pour notre 2^{ème} congrès : l'importance des sujets abordés nous obligera, plus encore qu'à l'accoutumée, à une ambiance conviviale et joyeuse.

Laurent Benoudiz

Président d'Ensemble pour agir

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Laurent Benoudiz', written in a cursive style.

Sommaire



LE DOSSIER

BIG BANG

chez les experts-comptables !

- 3 **Éditorial**
Par Laurent Benoudiz
- 6 **ACTUALITÉ CNOEC**
Dérive budgétaire au CNOEC
Virginie Roitman
- 8 **ACTUALITÉ CAC**
Victoire européenne pour Fiducial
Et à la fin de l'envoi, Latouche !
Par Gilles Bösiger
- 10 **ÉLECTIONS > CAVEC**
Ensemble pour agir en progression
Par Laurent Benoudiz
- 12 **RETOUR EN IMAGES**
Séminaire à La Clusaz
- 14 **2^e CONGRÈS EPA**
À Marseille du 1^{er} au 3 Juillet 2026
Big-bang chez les experts-comptables
3 jours pour agir ensemble
- 18 **LE DOSSIER**
Big Bang chez les experts-comptables !
- 20 **> Les indépendants**
face aux barbares et aux ogres !
Par Laurent Benoudiz
- 24 **> Facture électronique :**
l'écosystème passe
en vitesse supérieure
Par Élodie Cassart et Boris Sauvage
- 28 **> Vers une transformation**
des cabinets
Quand le vent se lève
Par Philippe barré
- 34 **> Regard sur le DCPA 2025 (Washington)**
par un petit expert-comptable
Par Fabrice Heuvrard
- 38 **> Anatomie d'une catastrophe**
annoncée pour le Taxi Français
Par Édouard Nattée
.....
- 46 **ACTUALITÉ PROFESSIONNELLE**
RSE et Durabilité : le début d'un
rôle stratégique pour la profession
Par Christophe P. Fonteneau
- 50 **ACTUALITÉS FISCALES**
La fiscalité n'est pas un jouet
par Serge Anouchian
- 54 **ACTUALITÉS SOCIALES**
Les actualités sociales
par Élodie Cassart

ENSEMBLE *le mag* n°3 - février 2026
EPA (Ensemble pour Agir) -20, rue la Condamine, 75017 Paris

Directeur de la publication : Laurent Benoudiz
Rédacteur en chef : Gilles Dauriac.
Rédacteurs et contributeurs de ce numéro :
Serge Anouchian, Philippe Barre, Laurent Benoudiz,
Gilles Bösiger, Élodie Cassart, Christophe P. Fonteneau,
Fabrice Heuvrard, Édouard Nattée, Virginie Roitman,
Boris Sauvage.
Maquette : Steven Jimel / Médicis conseil,
14, rue Rambuteau, 75003 Paris +33 (0) 6 62 80 74 97
Impression : Parmentier /
1, rue Gutenberg, 67610 La Wantzenau - France



Dérive budgétaire *AU* CNOEC : *UN* signal d'alerte *POUR LA PROFESSION*



© Illustration Steven Jimet

Après deux exercices consécutifs en déficit, le budget du Conseil national de l'Ordre des experts-comptables révèle une dérive préoccupante. Loin de financer l'avenir de la profession, les choix budgétaires actuels interrogent la gouvernance, les priorités et, à terme, le niveau des cotisations supportées par les confrères.

Le vote du budget du Conseil national de l'Ordre des experts-comptables appelle une clarification.

Après un **budget 2025 voté en déficit de 500 000 euros**, beaucoup espéraient une prise de conscience, une revue budgétaire sérieuse, un recentrage des priorités. **La session de décembre n'a malheureusement rien corrigé.** Elle confirme le déficit 2025 à - 500 000 euros et propose désormais un **budget 2026 à - 800 000 euros.** La dérive n'est donc plus conjoncturelle : elle devient structurelle.

Ce constat est d'autant plus préoccupant que, pour mémoire, **l'année 2024, pourtant année**



électorale, s'était conclue sous la gestion d'Ensemble Pour Agir par un résultat positif de + 1,2 million d'euros. Le passage d'un excédent significatif à un déficit durable en deux exercices ne relève pas d'une fatalité économique, mais bien de **choix politiques et budgétaires.**

Un déficit peut se justifier lorsqu'il finance l'avenir : innovation, transformation des cabinets, investissements structurants. En revanche, **un déficit destiné à couvrir la gestion courante**, accompagné d'une **augmentation de près de 3 millions d'euros des dépenses**, n'est pas acceptable pour une institution qui incarne, par nature, la rigueur financière.

Plus préoccupant encore, cette dérive s'accompagne de l'**abandon de projets stratégiques majeurs** pour la profession. **La Source**, le datalake de la profession et pilier de notre souveraineté numérique collective, a été enterrée. "**Profession comptable 2030**", pourtant soutenue par la **Caisse des dépôts**, a été stoppée pour des raisons idéologiques, entraînant le **renoncement à près de 800 000 euros de subvention**. **Hubemploi** a également été abandonné.

“

Quand le déficit finance la gestion courante et non l'avenir, ce n'est plus un accident budgétaire, mais un choix politique.

”



© Illustration Steven Jimel

Autrement dit, le déficit augmente pendant que l'investissement et les financements disponibles sont refusés.

Du côté des économies, les signaux sont faibles. La seule mesure notable évoquée reste la **suppression d'un tournoi de pétanque**, pour un montant marginal au regard

des masses budgétaires en jeu. Cela ne constitue ni une stratégie, ni une réponse à la situation financière.

Ce budget donne le sentiment d'un **pilotage à vue**, inspiré d'un modèle désormais bien connu, celui de l'état : dépenses en hausse, déficit banalisé, absence de cap clair. Avec une différence majeure toutefois : **le CNOEC n'a ni dette publique ni budget d'État pour absorber ses choix**. À terme, **une seule variable d'ajustement subsistera**.

Le risque est clair : une augmentation des cotisations des experts-comptables pour compenser une gestion budgétaire qui s'éloigne de l'intérêt collectif et de la préparation de l'avenir.

Ensemble Pour Agir continuera de défendre une autre voie : **rigueur, transparence, investissement utile et responsabilité dans l'usage des cotisations de la profession.**

Une seule devise anime notre engagement : **plus d'actions et moins de cotisations !** ■



© Illustration Steven Jimel



Par Gilles Bösiger



Et à la **FIN** de **l'envoi** **LATOUCHE!**

Dans un duel juridique rejoué à l'échelle européenne, Fiducial fait tomber une interdiction française jugée disproportionnée. À la fin du renvoi, c'est donc Christian Latouche qui gagne. Une décision qui fait mouche !

Fiducial nous offre un magnifique remake de 2011. Cette année-là, la Cour de justice de l'Union européenne donna raison au cabinet Fiducial en censurant la réglementation française interdisant le démarchage par les experts-comptables. Une victoire claire et éclatante contre le droit interne et l'institution, l'Ordre.

Nous sommes en 2025, et cette fois le sujet porte sur l'interdiction de l'exercice des activités commerciales par les commissaires aux comptes. Vous le savez sans doute, Fiducial est un des leaders de l'expertise comptable en France, mais le groupe se déploie également dans des activités très diverses au point où l'on peut dire que, chez eux, l'expertise comptable et le commissariat aux comptes sont des activités parmi d'autres.

Une situation atypique dans le paysage de la profession du chiffre, sur laquelle la Haute autorité de l'audit (H2A) a souhaité se pencher. En effet, les textes de nos professions prévoient que « *les fonctions de commissaire aux comptes sont incompatibles [...] avec toute activité commerciale, qu'elle soit exercée directement ou par personne interposée, à l'exception [...] des activités commerciales accessoires à la profession d'expert-comptable, exercées dans le respect des règles de déontologie et d'indépendance des commissaires aux comptes et dans les conditions prévues au troisième alinéa de l'article 22 de l'ordonnance n° 45-2138 du 19 septembre 1945* ».

En clair, l'exercice d'activités commerciales est interdit pour les commissaires aux comptes, sauf s'il se fait dans le cadre prévu par la réglementation des experts-comptables.

C'est ainsi que notre confrère Christian Latouche, président du groupe Fiducial, fut convoqué par la commission restreinte de la H2A le 25 mai 2023. Dans la décision publique, la H2A exprime que « *la vente de fournitures et de mobilier de bureau, l'activité d'agent immobilier et de gestion de sociétés civiles de placement immobilier, l'activité bancaire, ainsi que des prestations dans le secteur des médias* » seraient « *des activités commerciales ne pouvant être qualifiées d'accessoires à la profession d'expert-comptable et (seraient) dès lors, incompatibles avec les fonctions de commissaire aux comptes* ».



© Illustration Steven Jimel

Dans cette décision de mai 2023, la H2A a toutefois été contrainte de sursoir à statuer, notre confrère défendant sa position en interrogeant la compatibilité de cette interdiction des activités commerciales avec la réglementation européenne.

Il aura fallu attendre deux ans pour que le dossier évolue, avec une nouvelle décision de la H2A intervenue le 11 septembre 2025 et dont voici des morceaux choisis de la conclusion :

« *La Cour de justice (de l'Union Européenne) juge que, pour être justifiée, une restriction à la liberté fondamentale doit reposer sur des raisons impérieuses d'intérêt général et ne doit pas aller au-delà de ce qui est nécessaire pour atteindre l'objectif poursuivi* »

« *Les seules restrictions admises tant par la directive (européenne) [...] tiennent à la garantie, pour les commissaires aux comptes, de leur indépendance et de leur impartialité au regard de l'entité auditée, alors que la législation nationale ne distingue pas selon que l'activité commerciale prohibée concerne l'entité auditée ou non* »

« *(Le) code de commerce et le code de déontologie de la profession de commissaire aux comptes comportent des dispositions ayant précisément pour objet de garantir que la structure d'exercice professionnel assure l'indépendance et l'impartialité des commissaires aux comptes et que ces derniers soient effectivement indépendants et impartiaux vis-à-vis de l'entité auditée* »

« *L'ensemble de ces éléments que la législation interne impose une interdiction d'exercer disproportionnée et allant au-delà de l'objectif poursuivi, qui vise à préserver l'indépendance et l'impartialité du commissaire aux comptes* »

« *Le grief notifié à M. Latouche repose sur une législation contraire au droit de l'Union, de sorte que, faute d'élément légal, il doit être mis hors de cause* »

En synthèse : Interdire les activités commerciales par principe et les autoriser par exception, n'est pas conforme au droit européen car le devoir d'indépendance est suffisamment porteur de garanties. Ainsi, seule la fourniture d'activités commerciales à des entreprises auditées par le cabinet prestataire est interdite. Une nouvelle victoire claire et éclatante contre le droit interne et l'institution, la H2A.

Quelles conclusions en tirer ?

Les activités commerciales sont donc autorisées, sous la réserve de ne pas les fournir aux entreprises auditées... Et celle d'un recours au conseil d'Etat par la H2A ?

Cette décision marque un échec de la H2A dans l'inflation des sanctions qu'elle prononce à l'encontre des confrères et qui nous alerte en tant que syndicat depuis quelques années. Nous nous interrogeons une nouvelle fois sur l'équilibre d'un système où une autorité concentre entre ses mains le pouvoir de faire les textes (les normes), d'en contrôler l'application et d'en sanctionner les manquements.

“

La main tremblante disparaît quand il s'agit de l'intérêt privé.

”

Un confrère, jugé le même jour pour avoir exploité un supermarché, pourra d'ailleurs remercier Christian Latouche et Fiducial d'avoir porté ce combat car il a été également mis hors de cause. D'autres avant lui n'auront pas eu cette chance.

Pour finir, il est incontestable que le cabinet Fiducial a été une force de mutation des textes de la profession incomparablement supérieure aux institutions. Chacun jugera de la pertinence de ces modifications.

Nous notons toutefois une contradiction entre le fait d'obtenir la censure de réglementations à coups de violentes procédures européennes et la position politique prise par le représentant de ce cabinet au conseil national de l'Ordre qui, dans un récent numéro du magazine SIC nous offrait cette magnifique citation de Montesquieu : « *Il est parfois nécessaire de changer certaines lois, mais le cas est rare, et lorsqu'il arrive, il ne faut y toucher que d'une main tremblante* ».

Il est dommage que l'énergie dont fait preuve ce cabinet dans ces procédures de haut vol ne soit pas déployée au profit des nombreux combats que l'institution devrait mener sur les textes régissant la profession comptable et dont le bénéfice irait à tous les cabinets.

La main tremblante, ou plutôt invisible quand il s'agit d'agir pour le bien commun, n'hésite ainsi pas à caresser les textes de la profession avec des gants couverts de barbelés quand elle œuvre au profit de son cabinet. ■



© Illustration Steven Jimel



Par Laurent Benoudiz

ENSEMBLE pour agir!



© Illustration Steven Jimel

CONFIRME *ET* renforce SA représentativité électorale

Les élections à la CAVEC confirment une dynamique claire : Ensemble Pour Agir progresse, s’ancre durablement dans le paysage professionnel et fait entendre une voix désormais incontournable, malgré les limites persistantes du mode de scrutin.

Les élections à la CAVEC viennent de s’achever et livrent un enseignement clair : Ensemble Pour Agir poursuit sa progression électorale et s’impose durablement comme une force majeure au sein de la profession.

Certes, le taux de participation progresse légèrement par rapport au précédent scrutin. Mais à 18,5 %, il demeure dramatiquement faible. Ce chiffre interroge et révèle, une fois encore, les limites d’un mode de scrutin désuet,

peu lisible, peu accessible, et manifestement inadapté aux attentes des experts-comptables d'aujourd'hui.

Une progression nette et incontestable d'EPA

Dans ce contexte, les résultats parlent d'eux-mêmes.

Les candidats soutenus par l'union IFEC/ECF recueillent en moyenne **2 350 voix** (avec un écart compris entre 2 620 et 2 051 voix).

Les candidats soutenus par Ensemble Pour Agir obtiennent quant à eux 1 556 voix en moyenne, avec une remarquable homogénéité (entre 1 612 et 1 487 voix).

Les autres listes se situent très loin derrière, avec une moyenne d'environ 650 voix.

La répartition des suffrages est sans ambiguïté :

- **IFEC / ECF : 51,6 %**
- **Ensemble Pour Agir : 34,1 %**
- **Autres listes : 14,3 %**

Avec plus d'un tiers des voix, EPA confirme son ancrage électoral et **enregistre une progression significative**, passant de **26 % lors des élections nationales de fin 2024 à plus de 34 % aujourd'hui**. Cette dynamique traduit une réalité politique profonde : **une part croissante de la profession se reconnaît dans notre ligne, nos combats et notre vision.**

Une majorité relative, un désaveu latent

À l'inverse, malgré leur union sous une liste commune, **IFEC et ECF peinent à rassembler au-delà d'une majorité relative**. Avec à peine plus d'un électeur sur deux, les mouvements politiques historiques confirment leur **érosion progressive** et leur difficulté à incarner seuls l'avenir de la profession.

Pourtant, en dépit de ce rapport de forces clair, **le mode de scrutin uninominal empêche toute représentation d'EPA au sein du conseil d'administration de la CAVEC.**

“

Une représentativité renforcée, malgré un système de gouvernance qui peine à évoluer.

”

“

Une dynamique collective qui s'installe durablement dans la profession.

”

Ainsi, **un syndicat représentant plus d'un tiers des suffrages est exclu de la gouvernance** de notre caisse de retraite, qui continuera d'être dirigée par une majorité ne représentant, dans les faits, qu'une fraction limitée de la profession.

Vigilance, responsabilité et engagement

Nous tenons à féliciter **l'ensemble des candidats** pour leur engagement et à adresser nos **félicitations républicaines aux élus**. La retraite des experts-comptables est un sujet majeur, sensible, structurant pour l'avenir de notre profession. Elle mérite une gouvernance responsable, ouverte et à l'écoute.

Pour notre part, **Ensemble Pour Agir continuera d'assumer pleinement son rôle :**

- vigilant sur la défense de notre régime,
- exigeant sur la transparence et les choix de gestion,
- constructif chaque fois que l'intérêt des cotisants sera en jeu.

Ces résultats nous obligent. Ils renforcent notre détermination. Et ils confirment que **la voix d'EPA compte, durablement, dans le paysage professionnel.** ■



© Illustration Steven Jimel

RETOUR EN IMAGES SUR :

9,5/10



La Clusaz

Haute Savoie - France

14 au 18 janvier 2026



Du 14 au 18 janvier 2026, Ensemble pour Agir a mis le cap sur La Clusaz pour quatre jours de « fraîcheur » : un séminaire où l'on alterne, sans complexe, entre altitude, apprentissages pointus et convivialité.

Quartier général à l'hôtel Beaugard, les journées ont trouvé leur cadence : ski (ou raquettes) le matin, discussions au grand air sur les pistes, puis, à 16 h, le rituel qui met tout le monde d'accord — goûter crêpes-gaufres — avant de basculer en salle pour les formations.

Côté contenu, l'édition 2026 a mis la profession en mouvement : après une session sur les bouleversements de notre environnement et leurs conséquences immédiates pour les cabinets, place au décryptage opérationnel de la loi de finances, avec **Jean-Pierre Cossin**.

Moment fort : le « Voyage en Ovalie » animé par **Dimitri Yachvili** et le journaliste **Jean-Philippe Lustyk**, complété par l'intervention de **Mathieu Maynadier** : une immersion dans la performance collective — solidarité, préparation, dépassement de soi — autant de repères qui parlent au quotidien des cabinets.

Entre partenaires présents, soirées à l'extérieur et rencontres de confrères venus de toute la France, La Clusaz a confirmé la recette : apprendre, respirer, se retrouver et redescendre avec des idées neuves, dans l'esprit « Ensemble pour agir ».

Merci aux participants et partenaires pour l'énergie et la bonne humeur. Prochaine étape : **rendez-vous l'an prochain**, toujours à La Clusaz, pour un 4^e acte annoncé avec quelques nouveautés !



© Photo : DR.



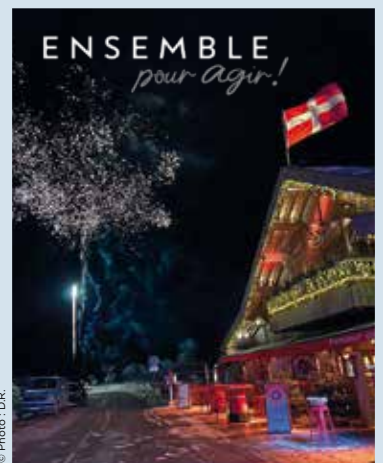
© Photo : DR.



© Photo : DR.

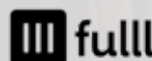


© Photo : DR.



© Photo : DR.

Un grand merci à tous nos partenaires :



L'ÉVÉNEMENT Séminaire EPA / La Clusaz



© Photo : D.R.



© Photo : D.R.



© Photo : D.R.

ENSEMBLE pour agir!



© Photo : D.R.



© Photo : D.R.

ENSEMBLE pour agir!



© Photo : D.R.



© Photo : D.R.

ENSEMBLE pour agir!



© Photo : D.R.

myfides.fr • Cavec • ECMA • Laplace • Sage



© Photo : D.R.

L'ÉVÉNEMENT

DU 1^{er} AU 3 JUILLET 2026

3 jours pour agir ensemble !

MARSEILLE / PALAIS DU PHARO



PALAIS DU PHARO

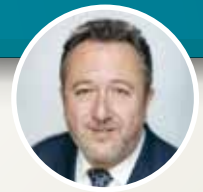
MARSEILLE

2^e Congrès national EPA

Marseille
1^{er}-3 juillet
2026

L'ÉVÉNEMENT

de l'été



Laurent Benoudiz
Président d'Ensemble pour agir

« Répondre sans attendre à tous les défis de notre profession »

Du 1^{er} au 3 juillet 2026, Ensemble pour agir tiendra son 2^{ème} congrès national à Marseille au Palais du Pharo. Un lieu exceptionnel pour un congrès qui abordera en profondeur les risques et opportunités provoqués par la déferlante des bouleversements qui met au défi notre profession.

Si le dossier spécial de notre magazine interpelle et questionne [voir page 18], notre congrès a l'ambition d'apporter des réponses et des stratégies adaptés aux cabinets indépendants. De la réflexion à l'action !

Toute l'équipe d'Ensemble pour agir est impatiente de vous retrouver !

> Inscrivez-vous vite :



Programme

> Mercredi 1^{er} juillet

15h30-18h30 - **Séance spéciale de rattrapage.**

Inclus dans vos droits d'inscription, nous vous proposons en option une remise à niveau : La Facture électronique pour les nuls ! En 3 heures, animés par Boris Sauvage et Elodie Cassart, tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur la facture électronique !

Cette formation optionnelle vous permettra d'être parfaitement à l'aise sur cet enjeu à deux mois de l'échéance du 1^{er} septembre.

19h30 - **Soirée d'accueil**

Cercle des nageurs de marseille

La veille du lancement du congrès, retrouvons-nous au Cercle des Nageurs, institution marseillaise centenaire

située sur la corniche. Ce lieu emblématique offre une vue à couper le souffle sur la Méditerranée. Un cocktail dînatoire dans un cadre d'exception, à quelques pas du Palais du Pharo, pour échanger avant le début des travaux.

> Jeudi 2 juillet

8h30 - **Ouverture du congrès**

accueil des participants autour d'un café

9h00-11h00 (2h00) - **La grande table ronde**

Le Big Bang de l'expertise-comptable

Facture électronique, IA, financiarisation, nouveaux acteurs, nouvelles missions : quels impacts concrets pour nos cabinets ?

Animé par Philippe Barré, cette table ronde réunira les meilleurs intervenants sur ces sujets essentiels autour d'échanges sans langue de bois ni poncifs surannés !

**11H00-11H30 - Pause****Pause sur les stands des partenaires****11H30-13H00 (1h30) - Conférence plénière**
Comment déployer l'IA en conciliant productivité, efficacité et sécurité.

Concrètement, comment déployer l'IA dans un cabinet en évitant un usage débridé incompatible avec notre déontologie tout en identifiant les cas d'usages permettant un réel gain de productivité ?

13h-14H15 - Déjeuner**14H15-15H00 - Ateliers partenaires****15H00-16H30 (1h30) - 3 ateliers au choix en deux parties pour une formation pratico-pratique.**

- **Atelier 1** : L'art du prompt
- **Atelier 2** : Déployez 5 agents IA pour automatiser votre cabinet
- **Atelier 3** : De zéro à l'automatisation : créez votre premier workflow IA

16h30-17H00 - Pause goûter**17H00-18H30 (1h30) - 3 ateliers sur l'IA : partie 2**

- **Atelier 1** : L'art du prompt
- **Atelier 2** : Déployez 5 agents IA pour automatiser votre cabinet
- **Atelier 3** : De zéro à l'automatisation : créez votre premier workflow IA

Chaque atelier d'une durée totale de 3h est découpé en 2 parties pour fournir une formation concrète et directement exploitable (n'oubliez pas votre ordinateur portable !)

19H30 - Grande soirée festive à la Casa Delauze

Ensemble, découvrons la Casa Delauze pour la soirée du congrès. Cette villa singulière construite sur pilotis offre un décor inhabituel. Édifiée en 1981 par Henri-Germain Delauze, fondateur de la COMEX, cette demeure inspirée de l'univers sous-marin présente ses capsules de plongée et témoignages des expéditions maritimes. Un cocktail dînatoire dans une ambiance festive et un cadre résolument atypique.

> Vendredi 3 juillet**9H30 - 11H30 (2h00) - Conférence plénière**
Après l'automatisation, que faire ?

- Comment transformer le cabinet et la montée en compétence des collaborateurs ?
- Full services : de quoi parle-t-on ? Comment concrètement déployer une offre client ?
- Qu'attendent réellement nos clients ?
- Quels modèles économiques pour les cabinets indépendants ?

11H30-12H00 - Pause**12H00-12H45 - Ateliers partenaires****12h45-13H45 - Déjeuner****14H00-15H30 (1h30) - 2 conférences au choix**

- Tour d'actualité sur la facture électronique et **Benchmark des solutions PA (synthèse des webinaires : Ensemble pour choisir sa PA suivi par près de 2.000 participants !)**

- Actualité fiscale et patrimoniale : Stratégies 2026 !

15h30-16H00 - Pause goûter**16h00-18h00 (2h00) - Assemblée Générale d'Ensemble pour agir et actualité professionnelle****19H00 - Soirée de clôture - Surprise !**

Dans un lieu à nouveau surprenant, le congrès se terminera dans une ambiance débridée, jusqu'au bout de la nuit !

LES HÉBERGEMENTS**Sur le Vieux-Port, à proximité du Palais du Pharo**

Quatre établissements ont été sélectionnés pour leur emplacement privilégié sur le Vieux-Port, tous accessibles à pied depuis le Palais du Pharo. Cette sélection propose différentes gammes tarifaires pour répondre aux préférences de chacun.

Sofitel - Marseille vieux-port ★★★★★

Établissement 5 étoiles offrant une vue panoramique sur le Vieux-Port. Un niveau de prestations haut de gamme dans un emplacement d'exception.

Novotel - Marseille vieux-port ★★★★★

Hôtel 4 étoiles situé à 400 mètres du Palais du Pharo. Un choix équilibré entre confort et praticité.

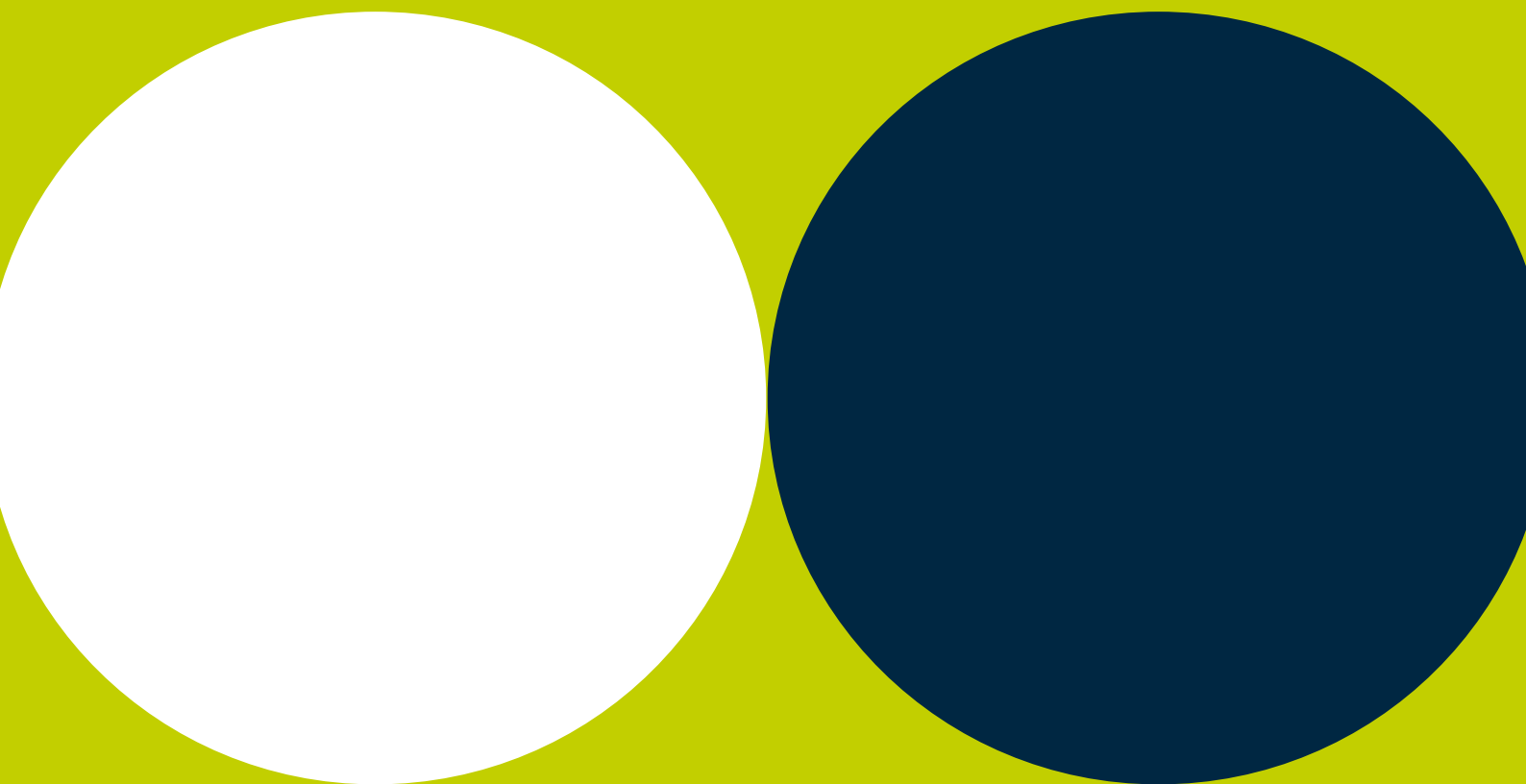
Maisons du monde - hôtel & suites - Marseille vieux-port ★★★★★

Hôtel 4 étoiles au design contemporain directement sur le quai du Vieux-Port. Une adresse de caractère au cœur de l'animation marseillaise.

Escale Oceania - Marseille vieux-port ★★★

Hôtel 3 étoiles situé sur la Canebière, à 100 mètres du Vieux-Port.

Une caisse à l'image de la profession



solide

Anticipation et rigueur sont les piliers de la profession et ceux de la gestion d'une caisse qui a su multiplier ses réserves en propriété par 12 en l'espace de 30 ans.

Cavec



Dossier Spécial

BIG BANG

chez les experts-comptables !

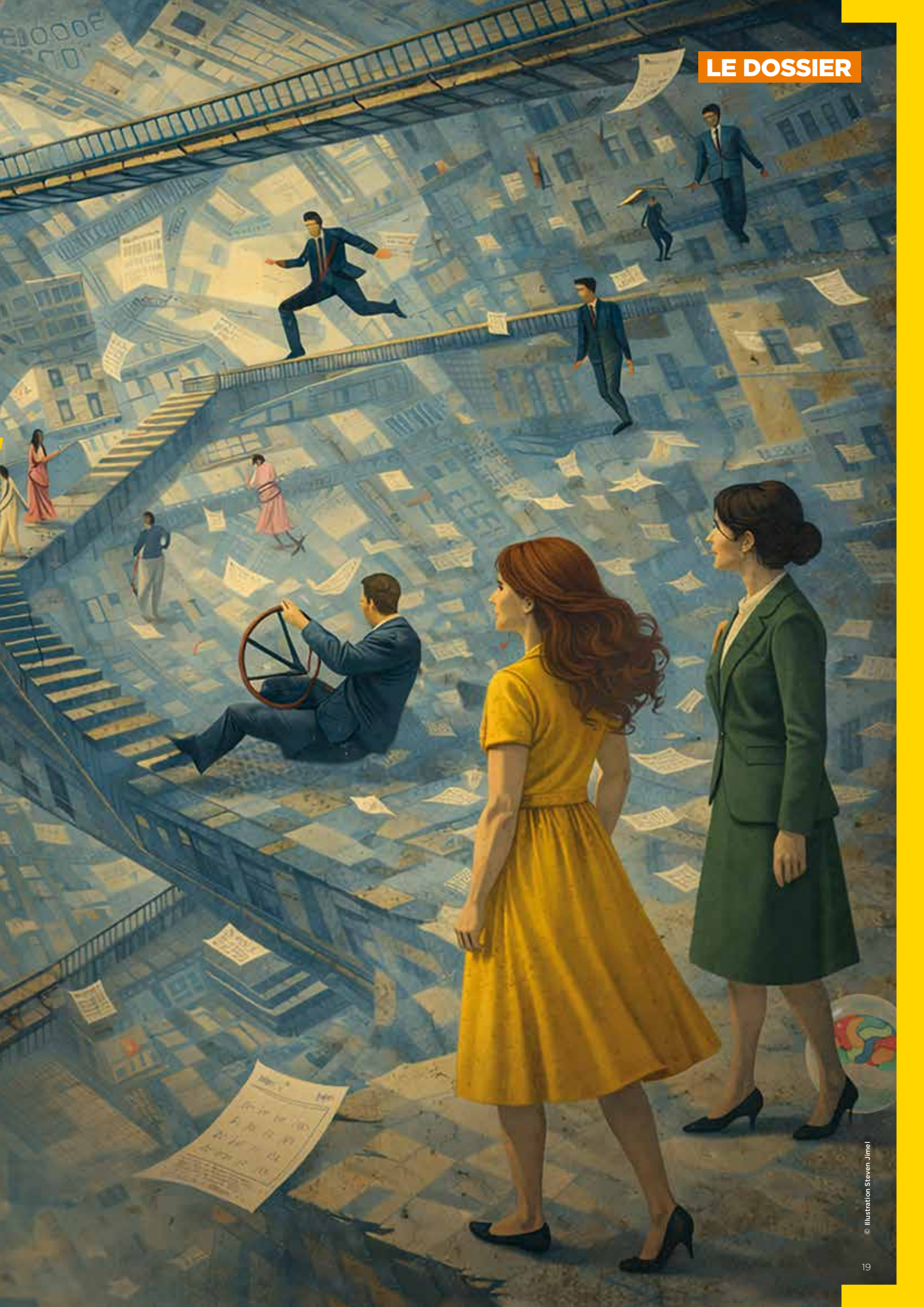
La conjonction des événements qui bousculent aujourd'hui notre profession ne peut laisser indifférent. Que se passe-t-il, au juste ? D'un côté, certains annoncent que la facture électronique et l'IA pourraient entraîner jusqu'à 30 % de déperdition de chiffre d'affaires. De l'autre, jamais les cabinets n'ont connu de telles valorisations, ni un tel engouement de la part des investisseurs.

Comment lire des signaux qui paraissent, à première vue, contradictoires ?

Ce dossier vise précisément à éclairer ces tensions : il alerte sur les enjeux, décrit les transformations déjà à l'œuvre, et questionne ce qui est en train de se déplacer dans la chaîne de valeur de nos métiers.

Vous y trouverez notamment un article consacré aux taxis et à la voiture autonome. Non parce que nous croyons l'analogie entre un expert-comptable et un chauffeur pertinente — bien au contraire —, mais parce qu'elle illustre un mécanisme très humain : l'aveuglement progressif des acteurs face à une rupture annoncée, alimenté notamment par le biais d'optimisme comparatif (« pour moi, ça ira ; pour les autres, ce sera plus compliqué... »). Bien souvent, nous sommes plus lucides sur les autres que sur nous-mêmes.

Nous vous souhaitons une bonne lecture, et vous donnons rendez-vous à Marseille, les 1^{er}, 2 et 3 juillet 2026, pour passer de la réflexion à l'action.





LES INDÉPENDANTS FACE AUX barbares ET AUX ogres !

Les experts-comptables indépendants font face à une vague de transformations technologiques (IA, robotisation, fintech) qui bouleverse et menace leur modèle traditionnel. Sans adaptation ni stratégie, ils risquent d'être submergés par des acteurs puissants qui captent la valeur du marché.

Dans une vidéo récente, Elon Musk qualifie l'intelligence artificielle et la robotique de « tsunami supersonique ». Le monde change à une vitesse vertigineuse. Ce qui constituait encore, il y a peu, de simples « signaux faibles » pour notre profession est devenu un feu d'artifice monstrueux qu'il serait suicidaire d'ignorer [voir l'article de Philippe Barré, page 28].

Le déploiement de la facture électronique (qui rentre dans sa phase opérationnelle comme le rappellent Boris Sauvage et Elodie Cassart [page 24], la convergence progressive de la comptabilité et de la banque, ainsi que l'essor des agents d'IA, conduisent inexorablement à la robotisation, à court terme, d'une part significative de nos prérogatives. « *Tenir, centraliser, ouvrir, arrêter, surveiller, redresser* », mais aussi « *réviser et apprécier les comptabilités des entreprises* », ne devraient plus, à court ou moyen terme, nécessiter d'intervention humaine.

La réglementation permettra-t-elle d'empêcher cette évolution ?

Le procès intenté par le Conseil régional de l'Ordre d'Auvergne-Rhône-Alpes contre Indy apporte un élément de réponse clair. La cour d'appel¹ constate en effet que, « *s'agissant des tâches de tenue (incluant la saisie d'écritures comptables), de vérification, d'appréciation, de surveillance et de redressement des comptes, les premiers juges ont relevé à juste titre que :*



¹ - CA Lyon, 1re ch. civ. b, 13 mai 2025, n° 23/04589.



© Illustration Steven Jimel

• *le logiciel de la société fait usage de procédés d'intelligence artificielle permettant l'automatisation de la comptabilité des indépendants, lesquels sont autorisés à y procéder eux-mêmes à titre personnel ;*

• *l'opération consiste, pour l'utilisateur du service, à transmettre à la société les flux bancaires de son activité, lesquels sont alors pré-imputés par le logiciel dans les lignes comptables correspondantes en fonction de leur libellé, les flux non reconnus devant être imputés manuellement par l'utilisateur, qui demeure également en charge de valider ou non la ventilation opérée par le logiciel ; le logiciel génère ensuite automatiquement et sans intervention humaine la liasse fiscale, la déclaration de TVA, le bilan, le compte de résultat, le fichier des écritures comptables, le grand livre et la balance du client. »*

Dès lors, la cour confirme « *qu'en l'absence d'intervention directe dans la tenue, la vérification, l'appréciation ou le redressement des comptes, il ne peut être soutenu que la société assure la direction suivie des travaux de comptabilité de ses clients [...]. Le Conseil de l'Ordre n'est pas fondé à soutenir qu'en fournissant à ses clients des conseils ponctuels dans le domaine de la comptabilité, la société se comporte comme un expert-comptable, dès lors, d'une part, que l'activité de conseil ne fait pas partie des prérogatives réservées à l'expert-comptable [...].* ». Difficile d'être plus explicite pour une décision confirmant en appel un jugement de première instance.

La technologie est opérationnelle, la prérogative est inadaptée pour nous protéger, et le législateur n'interviendra pas pour modifier cet état de fait. Il apparaît, en outre, qu'à l'instar des organisations représentatives des taxis [voir article de Édouard Nattée, page 38], ni l'institution, ni les syndicats ECF et IFEC n'ont réellement pris la mesure des bouleversements en cours.

Nos concurrents éditeurs, non-inscrits à l'Ordre, bénéficient par ailleurs d'un avantage qui nous est interdit : la perception de commissions sur les encours financiers des comptes ouverts par leurs clients. La commission perçue par l'opérateur ayant équipé son client d'un compte bancaire et d'une carte de paiement représente en moyenne 100 € par mois. En y ajoutant la commercialisation de services juridiques (AGO, AGE...) et de contrats d'assurance (prévoyance, mutuelle), ces revenus peuvent financer une offre de production comptable intégralement gratuite — même si le modèle freemium devrait demeurer le plus répandu.

Ces acteurs disposent en outre de moyens financiers considérables. Indy a levé 86 millions d'euros, Qonto 286 millions d'euros, pour ne citer que les compétiteurs les plus évidents. Au total, selon Compta Online², plus de 3 milliards d'euros ont été investis ces dernières années dans la ComptaTech.

Certains redoutent un scénario à la Silae lorsque les fonds chercheront à atteindre leurs objectifs de rentabilité. La situation sera en réalité bien pire lorsque l'ensemble de ces éditeurs

● ○

2- <https://www.compta-online.com/comptatech-private-equity-licornes-ao8215>

LE DOSSIER



valeur, au détriment de notre profession, qui peinera à valoriser son apport sur ces missions standardisées : tenue comptable, tableaux de bord, TVA et liasse fiscale. Contrairement à une solution de paie ou de production utilisé uniquement en back office par le cabinet, le déploiement d'une solution collaborative rendra le client captif de l'éditeur.

La course à la taille et l'entrée des fonds d'investissement dans les cabinets d'expertise comptable sont les conséquences directes de ces changements. Des cabinets, directement impactés par la robotisation de la production comptable, verront leur chiffre d'affaires se contracter sans disposer des moyens, du temps, de l'énergie ou de la volonté nécessaires pour repenser leur modèle. Le marché se concentrera inévitablement.

Selon Compta Online, « l'année 2024-2025 marque un tournant décisif dans la financiarisation de l'expertise comptable française. Avec près de 90 opérations en 2024 contre 5 en 2022, le secteur connaît une accélération sans précédent [...] : consolidations nationales (Archipel, Numeris, Summa), LBO d'indépendance (Ansemble, Implid), restructurations post-Big 4 (Rydge Conseil), et ouvertures de capital pour accélérer la croissance (Inelys, Endrix, Amarris). Les montants investis atteignent des sommets (200 M€ pour COGEP), tandis que les ambitions affichées visent des doubléments, voire des triplements de taille sur cinq ans. »

Contrairement à certaines idées reçues, l'arrivée des fonds n'est pas le signe que le métier, tel qu'il est exercé aujourd'hui, a de l'avenir. Elle traduit au contraire l'ampleur des transformations à venir et la croyance suivante : seuls certains cabinets disposeront des moyens de s'adapter, grâce à une offre de services élargie, qualitative, à forte valeur ajoutée, ainsi qu'à la compétence et à l'expérience nécessaires pour vendre ces missions correspondant aux attentes réelles des clients.

Pour ces acteurs, la question de la perception de commissions ne se pose pas : elle fait partie intégrante de leur modèle économique, via des filiales non inscrites. L'objectif est clair : identifier, chez chaque client, l'ensemble des sources de revenus potentielles et déployer la gamme de services la plus large possible.

Ce modèle est déjà à l'œuvre aux États-Unis, confrontés aux mêmes transformations. La Profession Comptable³, présente au Digital CPA [voir l'article

- ● — y compris ceux qui se présentent aujourd'hui comme « partenaires » de la profession — préempteront directement le revenu lié à la production comptable chez leurs clients... nos clients. Le partage de la valeur entre l'éditeur et l'expert-comptable devient dès lors un enjeu central. À mesure que les solutions en ligne réalisent un nombre croissant de tâches grâce aux agents d'IA, elles capteront une part toujours plus importante de la

3 - <https://www.laprofessioncomptable.com/article/international/caas-nouveau-moteur-du-cabinet-washington-dcpa-2025>



© Illustration Steven Jimel

ECMA, la filiale de l'Ordre qui porte jedeclare.com. Quelle hypocrisie !

Évidemment, ni les barbares non-inscrits, ni les grands cabinets — les « ogres » — via leurs filiales, ne sont concernés. Ce sont bien les cabinets indépendants qui sont visés et qui devront affronter une concurrence accrue sans disposer des mêmes armes.

Si la position de l'IFEC peut se comprendre au regard du profil de ses élus, majoritairement associés de cabinets disposant de filiales non inscrites, celle des élus

ECF interroge. Sans vision, sans réflexion stratégique, ils s'imaginent que la ligne Maginot de la prérogative suffira à sauver la profession, sans comprendre que la guerre a changé de nature.

Quel sera le modèle économique des cabinets demain ? Quelles seront leurs sources de revenus futures ?

de Fabrice Heuvrard, page 34], met en avant ce qu'elle qualifie de « colonne vertébrale du développement du conseil dans les cabinets : le modèle CAAS (Client Accounting & Advisory Services). Écartant le terme de « cross-selling », jugé contre-productif, les intervenants défendent une approche de « cross-serving » : identifier les besoins du client à partir de conversations ouvertes, sans chercher à vendre une expertise prédéfinie ». L'objectif demeure néanmoins clair : multiplier par trois ou quatre la valeur des prestations vendues grâce au développement du conseil, des compétences et de la palette d'offres. Moins de chiffre d'affaires subi, davantage de chiffre d'affaires choisi.

Si la stratégie est limpide, sa mise en œuvre est semée d'embûches (« la route est droite mais la pente est raide... »). L'obstacle majeur, au-delà de l'intégration des outils d'IA, reste la transformation des 190 000 collaborateurs des cabinets.

Alors même que l'adaptation des compétences n'a jamais été aussi cruciale, le programme de formation « Profession Comptable 2030 », lancé sous la présidence d'Ensemble pour Agir, est mis en sommeil : abandon du développement des parcours, renoncement à percevoir près de 800 000 € de subventions de la Caisse des Dépôts, et fin de leur promotion par le Conseil national — l'absence de stand dédié lors du dernier congrès en étant l'illustration. Heureusement, de nombreux IRF prennent le relais en région pour continuer à promouvoir ces parcours au bénéfice des cabinets.

Enfin, l'IFEC, à la tête du Conseil national, avec le soutien enthousiaste d'ECF, décide de durcir le contrôle des commissions perçues par les cabinets — interdites par notre déontologie, mais pratiquées de fait par tous, y compris par



© Illustration Steven Jimel

Il ne faut ni durcir, ni faire évoluer dans la précipitation la règle relative à la perception de rétro-commissions — démarche longue, complexe et incertaine — mais temporiser et observer l'évolution du marché.

Dans un monde VUCA⁴ (volatil, incertain, complexe et ambigu), la mission première de l'Ordre doit être de protéger la profession et les professionnels, en adoptant une politique de laisser-faire⁵ face à l'incertitude, et non de créer des distorsions de concurrence entre, d'un côté, les experts-comptables indépendants, et de l'autre, les barbares et les ogres, libres d'agir comme des renards dans notre poulailler. ■

4 - Voir désormais BANI (Fragile, Anxieux, non-linéaire et incompréhensible)
5 - <https://fr.wikipedia.org/wiki/Laissez-faire>



Facture

ÉLECTRONIQUE :

Début 2026, l'écosystème PASSE EN

vitesse

supérieure

Début 2026, la réforme de la facture électronique change de nature.

Agréments définitifs, cas d'usage enrichis, mandats de désignation et phase pilote marquent l'entrée dans une logique industrielle et opérationnelle.

La question n'est plus de savoir si la réforme aura lieu, mais comment les acteurs s'y positionnent concrètement.

Agréments définitifs, nouveaux cas d'usage (e-reporting), mandats de désignation, phase pilote : quatre signaux convergents qui changent la lecture de la réforme.

En ce début d'année 2026, la réforme française de la facture électronique franchit un seuil : elle n'est plus seulement un calendrier à commenter, mais un système qui se stabilise et s'industrialise.

D'un côté, les Plateformes Agréées (PA) avancent dans un processus d'immatriculation où la question n'est plus "qui veut être prêt", mais "qui l'est démontrablement".

De l'autre, le corpus des cas d'usage s'étoffe – avec des ajouts très orientés e-reporting – soulignant que la réforme ne se limite pas au remplacement d'un PDF par un format structuré, mais qu'elle organise aussi la circulation de données de transaction et de paiement.

En parallèle, les mandats permettant de formaliser la désignation (et, selon les modèles, la délégation) deviennent un sujet central, parce qu'ils cristallisent la question du pilotage : qui décide, au nom de qui, et sur quel périmètre.

Enfin, l'administration confirme une phase pilote en mars 2026, étape charnière où les acteurs

vont éprouver les flux en conditions réelles (sans sanction), avant l'échéance de septembre 2026.

1) Immatriculations définitives : la maturité devient observable

La DGFIP met à disposition une liste officielle des plateformes agréées immatriculées définitivement. Cette liste est appelée à jouer un rôle croissant : elle ne sert pas seulement à "nommer" les acteurs, mais à objectiver l'avancement d'un marché encore jeune, où la communication commerciale peut aller plus vite que la réalité opérationnelle. Un jalon structure la période : la fenêtre de tests d'interopérabilité, ouverte à l'automne 2025, s'inscrit dans une mécanique de "levée des réserves" et de qualification progressive. L'AIFE a communiqué sur l'ouverture d'environnements de test et sur un délai de trois mois, conduisant à une date repère largement reprise : le 14 janvier 2026, présenté comme la fin de la phase de test et un moment clé de la levée des réserves.

Dans ce contexte, les annonces d'"immatriculation définitive" prennent une signification particulière : elles laissent entendre qu'une plateforme a franchi un cap de conformité et d'interopérabilité, et qu'elle est en mesure de supporter des échanges structurés de bout en bout. Certains acteurs de l'écosystème publient déjà des points de situation.



“

La facture électronique devient un enjeu de gouvernance, pas seulement d'outil.

”

L'enjeu, pour la profession, est simple : valider son ou ses choix de plateformes agréées de manière définitive en pointant la liste de ses besoins et des besoins de ses clients face aux services et aux modalités proposées par celles-ci.

2) Les cas d'usage AFNOR : l'e-reporting sort de l'ombre

La seconde actualité touche au “langage commun” de la réforme : les cas d'usage.

Un cas d'usage n'est pas un document théorique cela concrétise techniquement les obligations liées à la réforme. C'est une description structurée d'un scénario concret, souvent à la frontière entre plusieurs réalités : schémas d'encaissement, tiers intervenants, modes de facturation particuliers, règles spécifiques de transmission ou de traitement. Autrement dit, dès que l'on s'éloigne de la facture B2B “standard”, le cas d'usage devient l'outil qui permet à l'écosystème de parler la même langue.

Concrètement, les cas d'usage servent à : tester les plateformes et leurs interconnexions (interopérabilité), à qualifier les flux clients réels (“ce client est-il standard ? non : il a tel cas d'usage”), et à dimensionner la mission : si vous avez du e-reporting complexe,

ce n'est pas le même projet.

Le référentiel AFNOR XP Z12-014 est explicitement identifié par l'administration comme la norme portant les cas d'usage B2B. Et l'annexe publiée (version 1.2, datée du 31 octobre 2025) illustre l'enrichissement progressif du corpus.

Pourquoi cette mise à jour retient-elle l'attention ? Parce qu'une partie des nouveaux scénarios met en lumière ce que beaucoup avaient tendance à reléguer au second plan : l'e-reporting. Or, la réforme s'affiche clairement comme un dispositif où les plateformes auront un rôle central non seulement pour la facture, mais aussi pour la transmission d'informations à l'administration (données de transaction et de paiement). N'oubliez pas le 2^{ème} objectif majeur de cette réforme, le préremplissage des déclarations de TVA à terme.

La conséquence est majeure : l'appropriation de la réforme ne se joue pas uniquement sur l'émission/réception d'une facture électronique, mais aussi sur la capacité à qualifier et à organiser des flux de données associés, ● ○

Ressources (AFNOR / cas d'usage - page et liste)

- Page AFNOR (référence XP Z12-014) : <https://www.boutique.afnor.org/fr-fr/norme/xp-z12014/cas-dusage-b2b-applicables-dans-le-cadre-la-reforme-facture-electronique-en/fa213748/452464>
- Publication et accès à la liste via l'écosystème (ex. annexe) : https://fnfe-mpe.org/wp-content/uploads/2025/11/XP_Z12-014_CAS_USAGE_Annexe_A_V1.2.pdf

- en particulier pour les modèles économiques où la vente au consommateur, les encaissements via intermédiaires, ou les parcours de paiement "composites" sont structurants. Tous les cas d'usages disponibles sont publiés par l'afnor. Si leur lecture peut paraître difficile, de nombreux outils vous permettent de les représenter sous forme de schéma pour en faciliter l'accès. L'essentiel étant non pas de les maîtriser à 100% mais au moins d'en posséder la liste complète pour faire le rapprochement avec les besoins de vos clients.

L'e-reporting n'est pas un sujet secondaire : il est au cœur du dispositif.



© Illustration Steven Jimeal

3) Mandats et désignation : la gouvernance devient un sujet "de place"

Troisième signal : la diffusion de modèles de mandat (ou d'accord formel de désignation) et leur montée en visibilité dans les dispositifs "cabinet".

Le FNFE-MPE met à disposition un modèle d'accord formel de désignation d'une Plateforme Agréée pour les adresses de réception, y compris des variantes pensées pour des contextes multi-sociétés ou avec tiers (expert-comptable justement).

Le mandat (souvent appelé **mandat "opt-in"/** mandat de désignation) permet au client d'autoriser le cabinet (ou un tiers mandaté) à **choisir/désigner la plateforme agréée** et à réaliser les démarches associées (notamment côté **annuaire**).

Ce mouvement est révélateur : la désignation d'une PA n'est pas seulement une formalité administrative ; elle soulève une question de pilotage et de responsabilité. Dans un système où l'entreprise doit s'inscrire dans un annuaire, recevoir via une adresse de réception, transmettre des factures et – le cas échéant – des données de transaction/paiement, la cohérence des choix et des périmètres compte. Le mandat devient alors le support contractuel qui clarifie l'architecture de décision : qui sélectionne, qui désigne, qui opère, et dans quelles limites.

En synthèse, grâce à ce mandat, vous orientez le portefeuille vers une trajectoire cohérente (même si, attention, ce ne sera jamais 100% homogène), vous pouvez contractualiser une mission "déploiement / exploitation facture électronique" et vous sécurisez la relation : "on prend la main, on assume la responsabilité du projet, on vous évite les erreurs".

Cette "mise en process" du mandat dit quelque chose d'important : la réforme entre dans une phase où la gouvernance se standardise, comme on l'a observé dans d'autres transformations numériques (identité, KYC, e-signature). Le mandat, dans cette perspective, est moins un papier de plus qu'un maillon d'un dispositif d'alignement.

Les entreprises inscrites sur l'annuaire et ayant ainsi désignées leur plateforme agréée restent anecdotiques fin 2025 (un peu plus de 200 000) au vu du nombre d'entreprises concernées. Cependant la tendance est à une nette accélération. L'enjeu est de taille pour les plateformes, assurez son chiffre d'affaires pour les 4 prochaines années et rentabiliser ses investissements.

4) Phase pilote février 2026 : du dispositif au fonctionnement

Quatrième actualité : la confirmation, côté administration, d'une phase pilote en mars 2026, présentée comme une étape où l'ensemble des acteurs pourra tester la facturation électronique en conditions réelles, sans risque de sanction.

Ce point est clé parce qu'il change la temporalité du débat. Tant que l'on reste dans les spécifications, les référentiels et les annonces, il est possible de traiter la réforme comme une perspective. Le pilote, au contraire, installe un temps court : celui des flux, des retours d'expérience, des ajustements, des incidents, des arbitrages. Autrement dit, le pilote transforme un sujet "à horizon 2026/2027" en une réalité d'exploitation.

Le contexte plus large, rappelé par la DGFIP, reste celui d'une obligation d'usage d'une plateforme agréée à compter du 1er septembre 2026 pour transmettre et recevoir des factures électroniques et adresser des données de transaction/paiement (e-reporting), selon le calendrier prévu. Dans ce schéma, le pilote de mars 2026 agit comme une rampe d'accès : il doit permettre de stabiliser l'articulation entre annuaire, plateformes, et concentrateur, avant l'entrée en vigueur.

Une même lecture : la réforme s'industrialise, elle rentre dans le concret !!!

Une même lecture : la réforme s'industrialise, elle rentre dans le concret !!! Ces quatre actualités ne relèvent pas d'une simple "veille". Elles dessinent une dynamique d'industrialisation. L'immatriculation (et la levée des réserves) installe une logique de maturité observable.

- Les cas d'usage outillent l'écosystème pour traiter les scénarios réels – et mettent l'e-reporting au cœur des discussions.
- Les mandats déplacent le sujet du "choix d'un outil" vers celui de la gouvernance, de la délégation et de la cohérence.
- Le pilote ouvre le temps de l'exploitation, celui où l'on teste en conditions réelles ce qui, jusqu'ici, restait largement programmatique.

Nous sommes enfin entrés dans la partie opérationnelle de la réforme. ■



© Illustration Steven Jimel

FOCUS : Que faire en ce début 2026 dans nos cabinets ?

- Avec l'immatriculation définitive des plateformes, la communication des acteurs va s'intensifier.
> **Il est plus que jamais nécessaire de communiquer auprès de nos clients.**

La facture électronique aura des impacts sur l'organisation comptable des entreprises, cela ne se réduit pas à un outil, nous sommes formés et les accompagnerons sur cette mise en place. Les rendez-vous de bilan sont une belle opportunité de démontrer notre savoir-faire.

- On vous propose comme action sur le 1^{er} trimestre 2026 de vous focaliser sur l'accompagnement de vos clients par rapport aux cas d'usages. 47 au total.
- Les cas d'usage sont essentiels, il est important de comprendre et d'utiliser la norme. C'est probablement une belle occasion de faire digérer ce référentiel pas toujours simple à lire par une IA qui pourra apporter un premier lot de réponses aux équipes !

A vos GPTs et autres IA customisées. ■



© Illustration Steven Jimel



QUAND le vent se lève

SUR LES CABINETS

La profession a toujours su s'adapter, mais la conjoncture impose une véritable transformation car les évolutions en cours touchent simultanément l'utilité des cabinets, leur modèle économique et les compétences. Il ne s'agit plus d'adapter les cabinets, mais bien de les transformer (et ça, on n'a jamais fait !)¹.

À quoi servira un expert-comptable quand les factures se comptabiliseront sans saisie ? Quand les déclarations de TVA seront préremplies ? Quand les tableaux de bord s'afficheront en temps réel sur le téléphone du dirigeant ?

Quand la profession commence à se demander à quoi elle sert

D'aucuns considèrent que poser la question est une provocation, alors que c'est simplement regarder la réalité en face. Ce qui se joue aujourd'hui dans la profession n'est pas une adaptation comme on en a tant connu au cours des dernières années, mais une transformation profonde.

Depuis 80 ans, la profession s'adapte en permanence. Mais toutes ces adaptations avaient un point commun : le métier restait fondamentalement le même. On gardait les mêmes clients, les mêmes missions, les mêmes collaborateurs. L'outil changeait, pas le métier, pas l'utilité. Cette fois, c'est différent.

Aujourd'hui, il ne s'agit plus de s'adapter, mais bien de se transformer. La nuance est peut-être un détail pour vous, mais pour moi, ça veut dire beaucoup. Une adaptation consiste à ajuster ses pratiques pour continuer à faire la même chose mais autrement. Une transformation, c'est repenser son utilité, son modèle économique, ses compétences.



¹ - J'ai eu le plaisir d'en parler dans le podcast « Les experts-comptables de demain », proposé par le CEG Les Experts-Comptables de demain : <https://smartlinks.audiomeans.fr//ceg-les-experts-comptables-de-demain-b4a3f539/67-big-bang-ou-renaissance-la-profession-comptable-a-lheure-des-choix-or-philippe-barre-07c55ed5>

Pour se transformer, il faut accepter que le monde d'hier ne reviendra pas et que celui de demain dépendra de nous et est à inventer.

La différence avec les évolutions passées tient à deux facteurs. D'abord, la convergence simultanée de multiples bouleversements : facture électronique, intelligence artificielle, nouveaux acteurs, réglementation, financiarisation de la profession, évolution des attentes clients et des collaborateurs... Jamais autant de facteurs n'ont percuté la profession en même temps. Ensuite, ces évolutions touchent à des fondamentaux jamais questionnés jusqu'ici : notre utilité même, notre modèle économique, notre raison d'être. En gros, à quoi on sert ? Qu'est-ce qu'on apporte à nos clients ? Analysons la situation.

La facture électronique : le tsunami de la profession

La facture électronique sera notre quotidien dans 18 mois. Le temps n'est donc plus à la réflexion ou la tergiversation, mais à l'action. Le changement de posture est d'ailleurs palpable depuis quelques temps. Les questions explosent, les webinaires et les formations sur le sujet affichent complet, les conseils régionaux multiplient les réunions thématiques. Ce qui était dans un coin de la tête est devenu la préoccupation principale (unique ?) du moment.

Mais attention à ne pas se tromper d'enjeu. On aurait tort de croire que la facture électronique n'est qu'une ● ○



© Illustration Steven Jimel

© Illustration Steven Jimel



- ● automatiser généralisée comme l'ont été les télédéclarations, la DSN ou le PAS. Elle est bien plus que cela car elle impacte directement à ce qui fait, aujourd'hui encore, le cœur de notre activité : la tenue comptable (près de la moitié du chiffre d'affaires de la profession).

Dans les 18 prochains mois, il faut revoir nos process et nos outils et préparer tous nos clients, les informer, les accompagner dans leur nouvelle organisation, dans le choix de leurs nouveaux outils, voire faire à leur place dans certains cas. L'exemple récent de la Belgique montre à quel point cette adaptation n'est pas qu'une simple formalité.

La facture électronique est donc clairement un dossier technique, mais c'est loin d'être sa seule dimension. Certes les cabinets ont 18 mois pour préparer « techniquement » l'échéance du 1er septembre 2027, mais ces mêmes 18 mois doivent aussi leur permettre de préparer « stratégiquement » leur cabinet pour cette échéance. Et c'est là que les choses se compliquent.

Le 2 septembre 2027 marquera l'entrée dans une nouvelle ère où une part significative de mission de tenue va se réduire. Les vœux des cabinets depuis des décennies seront enfin exaucés, la tenue comptable sera enfin fortement automatisée.

Cette bonne nouvelle va générer des dommages collatéraux qu'il faut anticiper dès maintenant. La tenue, telle que nous la connaissons, ne pourra plus occuper toute notre équipe et plus justifier à elle seule le maintien de nos honoraires.

L'État ne fait pas mystère de ses intentions. La communication officielle martèlera que la facture électronique permet de diviser par trois, par quatre, voire par dix le coût de traitement des factures. Peu importe que ces chiffres soient délirants. Le message passera. Et les clients, légitimement, demanderont leur part du gâteau.

Les deux prochaines années seront donc paradoxales. Il faudra continuer à produire, à accompagner les clients, il faudra aussi transformer les outils, revoir les process. Et tout cela en même

LE DOSSIER

temps. Puis viendra le moment où tout sera branché.

Et là, brutalement, une partie du travail historique disparaîtra. Quasiment du jour au lendemain.

Donc, si rien n'a été préparé en amont, autant dire que le choc sera violent.

Que répondre à un client qui, ayant entendu le ministre vanter les économies promises, viendra réclamer une baisse de ses honoraires ? Si l'expert-comptable n'a pas anticipé, s'il n'a pas préparé de proposition de valeur, s'il n'a pas de nouvelles missions à proposer, il n'aura pas trop le choix que d'accepter.

Et entre nous, la demande des clients sera légitime. Quand la facture électronique sera en place, il y aura objectivement moins de travail. Le nier serait absurde. La vraie question qui se pose alors est donc simple : qu'allons-nous proposer (et vendre) à la place ?



© Illustration Steven Jimel

La seule manière d'échapper à cette spirale, c'est d'anticiper. En bâtissant, dès aujourd'hui, une nouvelle proposition de valeur. Pas en y pensant vaguement à la rentrée 2027, quand les premiers clients réclameront des remises.

L'intelligence artificielle : l'arbre qui cache la forêt

L'IA va fortement impacter les cabinets. Elle en fascine certains et en angoisse d'autres.

L'IA produit des synthèses de réunions impeccables, prépare des analyses pointues, traite des volumes de données considérables, effectue des recherches en une fraction du temps habituel. C'est indéniablement un outil extraordinaire pour qui sait l'utiliser.

Réduire l'intelligence artificielle à l'automatisation des tâches répétitives et rébarbatives, c'est s'intéresser à l'arbre qui cache la forêt.

L'IA est accessible pour tous, y compris pour les chefs d'entreprise qui ne manquent pas de consulter leur IA avant de poser une question au cabinet. Quand un créateur interroge ChatGPT au lieu d'appeler un expert-comptable pour savoir sous quel statut créer son entreprise, l'IA répond. Elle répond toujours, elle est programmée pour ça. Sans connaître le projet, sans savoir si le créateur est marié ou pacsé, sans avoir jeté un œil au business plan... Le statut recommandé sera parfois pertinent, parfois pas. Ce n'est pas vraiment le problème. Le créateur aura sa réponse, elle sera bien écrite et convaincante.

L'IA est également accessible aux collaborateurs qui utilisent l'IA sans y avoir été formés. Les collaborateurs n'ayant pas été formés utilisent leurs outils personnels et le cabinet ignore les risques qu'il prend quotidiennement. Des réponses erronées partent aux clients sans que personne ne le sache.

Mais le risque le plus grave est ailleurs. Il réside dans la « perte de substance » des cabinets. Un cabinet qui se contente de transférer des

© Illustration Steven Jimel



Les éditeurs : du sous-traitant au donneur d'ordres

Jusqu'à une époque récente, l'éditeur était le sous-traitant du cabinet. Il fournissait un logiciel au cabinet. Le client ne connaissait même pas le nom de la solution utilisée par son expert-comptable. L'expert-comptable était le chef d'orchestre et l'éditeur un fournisseur parmi d'autres. Ce temps-là est révolu.

Aujourd'hui, le client passe plus de temps avec son application mobile qu'avec son expert-comptable. Il consulte son tableau de bord dans le métro, vérifie si tel client a payé, suit sa trésorerie en temps réel. C'est incontestablement une excellente nouvelle pour la gestion des entreprises qui pilotent enfin avec des indicateurs. Mais ce n'est pas sans conséquence pour les cabinets. Pendant que le chef d'entreprise dialogue quotidiennement avec son application, l'expert-comptable, submergé, n'a guère le temps de rencontrer et d'échanger avec lui. Le lien se distend.

Quand survient un différend, le client se retrouve écartelé entre son éditeur et son expert-comptable. Avec un attachement souvent plus fort pour le premier. Des éditeurs écrivent désormais directement

- réponses d'IA à ces clients devient inutile. Sans compétences humaines, l'IA n'augmente pas, elle remplace. Et un cabinet qui utilise l'IA sans contrôle vit dangereusement.

Certains cabinets annoncent qu'ils réduiront drastiquement leurs recrutements de juniors. La logique semble imparable : si l'IA fait le travail des débutants, pourquoi embaucher ? Cette approche semble dangereuse. S'il n'y a plus de juniors aujourd'hui, il n'y aura plus de seniors demain. Qui relira et validera le travail de l'IA ?

Qui aura l'expertise, l'esprit critique pour détecter une erreur ? Certainement pas un collaborateur qui sait prompter mais n'a jamais fait de comptabilité. La première qualité d'un collaborateur demain ne sera pas de savoir prompter, mais d'avoir la compétence pour évaluer si ce que produit l'IA est pertinent, adapté au contexte, conforme aux attentes du client.

aux clients pour leur proposer, en cas de changement de cabinet, de rester fidèles à leur solution. L'expert-comptable devient, dans ce schéma, un prestataire interchangeable au service de l'éditeur. Ce n'est pas exactement la définition de l'ubérisation, mais on s'en approche dangereusement.

Parallèlement, les frontières historiques entre les métiers volent en éclats. Les éditeurs font de la banque, les néobanques font de la gestion, les plateformes proposent des services intégrés de facturation, paiement, relance, tableaux de bord... La comptabilité devient un produit d'appel, presque offert, pour capter le client sur des services plus rentables. Et ça va s'accélérer avec la facture électronique...

Face à ces acteurs qui peuvent subventionner leur offre comptable par d'autres revenus, comment un cabinet traditionnel peut-il rivaliser sur le terrain du prix ? C'est clairement impossible. Et ce n'est d'ailleurs pas sur ce terrain qu'il doit se battre.



Les compétences : le nerf de la guerre

Tout cela pose une question simple : que va-t-on vendre demain ? Et surtout : qui va le produire ? On ne vendra pas des tableaux de bord, ils sont déjà intégrés dans les applications. En fait, tout ce qui peut être automatisé le sera, la seule place qu'il reste pour les cabinets, c'est donc tout ce qui ne peut pas être automatisé. Notre utilité de demain, ce n'est donc plus la production, c'est l'accompagnement. Mais pour cela, il faut des collaborateurs capables (et motivés) de faire autre chose que de la production basique.

La profession comptable française est l'un des métiers les plus standardisés au monde (règles comptables, imprimés fiscaux, logiciels, études...). Cette standardisation a formaté les compétences dans un moule unique. Rappelons que près des deux tiers de l'activité des cabinets sont concernés par l'automatisation. Le quotidien de dizaines de milliers de collaborateurs va être bouleversé par ce changement d'activité. Or, la plupart des collaborateurs n'en ont pas conscience. Psychologiquement, c'est un vrai choc.

Si un cabinet se contente de faire demain ce qu'il faisait hier, avec moins de travail grâce à l'automatisation, alors oui, les effectifs devront baisser. En revanche, si le cabinet développe de nouvelles missions, les collaborateurs auront toute leur place. Mais cela ne s'improvise pas. On ne devient pas accompagnateur, welcomer, conseiller, facilitateur en assistant à une visio d'une heure. Il faut du temps, des formations, de l'accompagnement. Les compétences se construisent dans la durée. Attendre septembre 2027 pour former ses équipes aux missions de demain, c'est clairement trop tard.

La bonne nouvelle, car il y en a quand même, c'est que des solutions existent. L'outil gratuit Cap 2030² permet aux cabinets de définir leur projet de cabinet, de cartographier les compétences de leurs équipes et d'identifier les formations nécessaires. Le programme Profession Comptable 2030³ propose des parcours sur tous les nouveaux métiers. Ces dispositifs sont accessibles à tous les cabinets.

L'heure est (vraiment) venue de construire des moulins !

Comme le dit un proverbe chinois, « quand le vent se lève, certains construisent des brise-vent, d'autres construisent des moulins »⁴. La profession est exactement à ce carrefour. Nous allons assister à une vraie fracture de la profession dans les prochaines années.

Certains cabinets vont profiter des bouleversements en cours pour se réinventer. Ils automatiseront ce qui peut l'être, proposeront de nouvelles missions, capteront de nouveaux clients, attireront des collaborateurs dynamiques. Ces cabinets seront les grands gagnants de la transformation.

D'autres, convaincus que « ça fait 20 ans qu'on nous dit que la tenue va disparaître », attendront, resteront ancrés sur leur activité historique de tenue de comptabilité, reporteront les décisions difficiles. Ceux-là se préparent des réveils pénibles, mais ils ne pourront pas dire qu'ils ne savaient pas.

Pour conclure, nous avons les cartes en main. Cette automatisation à marche forcée est une chance pour qui saura la saisir. La dernière étude du think tank Les Moulins concluait par ces mots « Ce n'est pas l'automatisation qui va tuer l'emploi, c'est l'immobilisme ».

A chacun d'entre nous de construire ses moulins. ■



© Illustration Steven Jimel

2 - <https://cap.professioncomptable2030.fr/>

3 - <https://www.experts-comptables.fr/sites/profession-comptable-2030/>

4 - C'est de ce proverbe que vient le nom du think tank de la profession « Les Moulins », www.lesmoulins.club



Regard *SUR* **LE DCPA 2025** *PAR UN «PETIT» expert-comptable*

Le secteur de la comptabilité aux USA et en France traverse une transformation sans précédent, marqué par l'émergence de technologies autonomes et un besoin croissant de simplification. Les interventions de Jeff Seibert (CEO de Digits)¹ et de Lisa Bodell² lors du DCPA 2025 ont dessiné les contours d'une Profession qui doit impérativement passer de l'exécution technique à la supervision stratégique.



I. La révolution de l'IA native : au-delà du phénomène de «hype IA» (Jeff Seibert)

Jeff Seibert a ouvert le débat en clarifiant une confusion majeure : **l'intelligence artificielle (IA) n'est pas simplement un chatbot ajouté à un logiciel, mais doit reposer sur le Machine Learning (ML)**. Il a présenté Digits comme une sorte de grand livre comptable (GL) conçu dès l'origine pour l'ère de l'apprentissage automatique.

L'automatisation du «Month-End Close» (qui correspond à la clôture mensuelle pour nous français) par l'IA est une attente majeure pour nos confrères. L'annonce phare de cette session est la prédiction que, d'ici la fin de l'année prochaine (fin 2026), **la clôture mensuelle aux USA sera automatisée à 95 %**. Cette prouesse repose sur quatre types de modèles :

1. Modèles prédictifs : pour la classification des transactions (notamment bancaire) avec une précision de 97 %, dépassant les performances des comptables externalisés.

2. Modèles d'extraction : utilisation de l'OCR de nouvelle génération pour réconcilier les relevés bancaires PDF au pixel près. (Adieu à l'étape chronophage des rapprochements bancaires ?).

3. Agents IA : capables d'effectuer des recherches, de gérer des plans d'amortissement (en fonction de la présence ou non de l'immobilisation à la clôture) ou de répondre à des questions complexes sur les données financières en utilisant des outils de calcul.

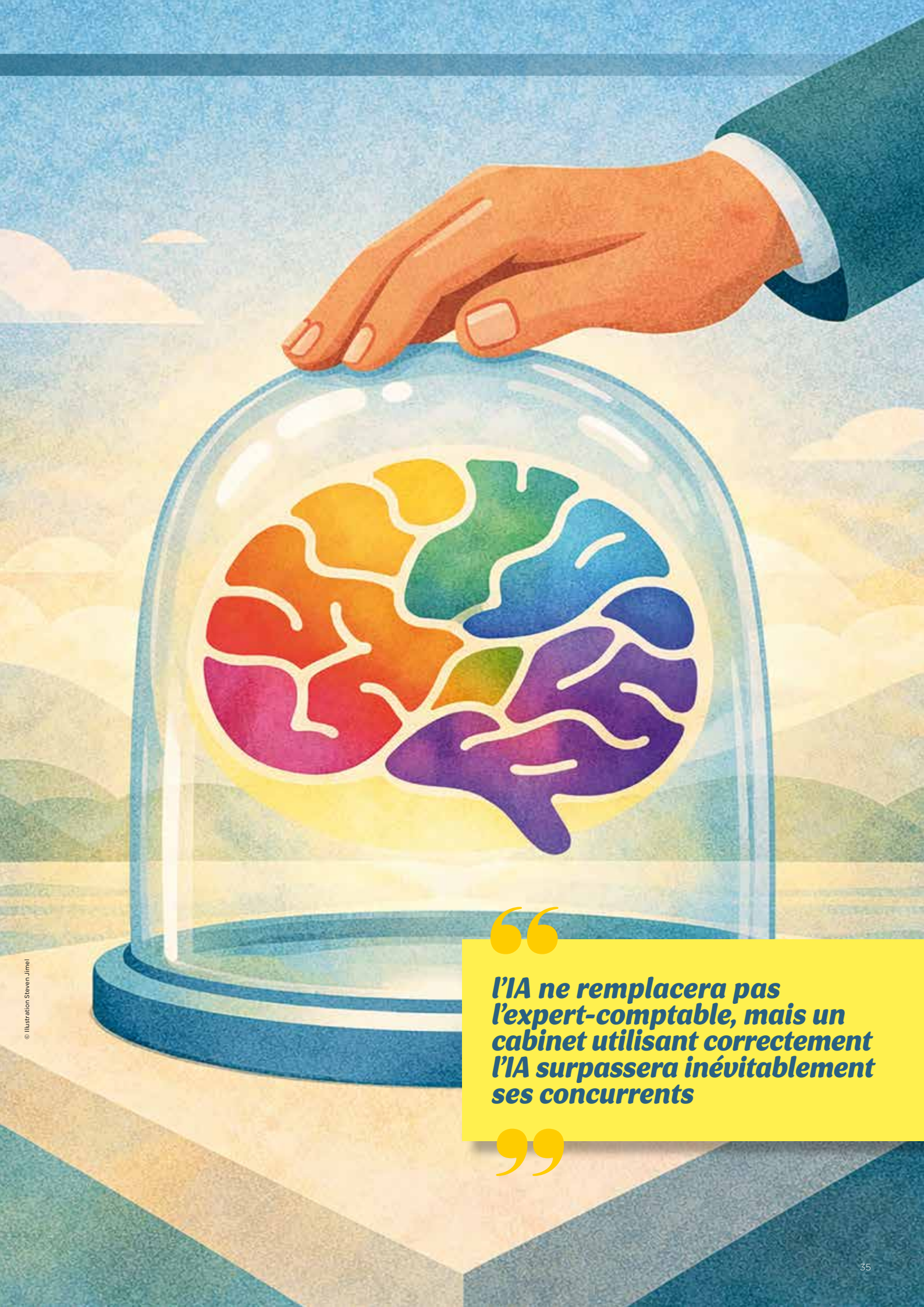
4. Modèles Génératifs (LLM) : pour la rédaction de communications claires et personnalisées entre l'expert-comptable et son client.

Le risque de ne « rien faire »

Un point crucial soulevé est que **l'IA ne remplacera pas l'expert-comptable, mais un cabinet utilisant correctement l'IA surpassera inévitablement ses concurrents** grâce à une capacité de conseil accrue et des marges plus élevées.

1 - <https://www.linkedin.com/in/jseibert/> Digits - startup fintech de comptabilité automatisée par IA, co-fondée en 2018 par Jeff Seibert et Wayne Chang. = 97,5 M\$ levés (Benchmark, GV, SoftBank) ; valorisation estimée - 565 M\$. Effectif estimé : -120 salariés ; CA estimé : -16 M\$/an.

2 - <https://www.linkedin.com/in/lisa-bodell-futurethink/>



© Illustration Steven Jimel

“

l'IA ne remplacera pas l'expert-comptable, mais un cabinet utilisant correctement l'IA surpassera inévitablement ses concurrents

”

LE DOSSIER



© Illustration Steven Jemel

o • **II. Le pouvoir de la simplicité : transformer la culture de travail (Lisa Bodell)**

Alors que Jeff Seibert se concentrait sur l'outil, Lisa Bodell a abordé l'organisation humaine. Dans un environnement de plus en plus complexe où **la fatigue** est devenue le mot de l'année, elle propose un concept simple : **la simplification comme stratégie de croissance**.

Le piège du «Travail sur le travail»

Bodell a révélé des statistiques frappantes : en moyenne, nous passons 45 % de notre temps en réunions et 23 % à gérer des emails. Au final, **seulement 14 % du temps (soit environ 5,5 heures par semaine) est consacré à un travail réellement significatif**. Pour les experts-comptables, souvent de tempérament très organisé, le risque est de chercher à gérer le chaos plutôt qu'à l'éliminer.



Inculquer une culture de la soustraction

La simplification demande un changement de paradigme : **valoriser la soustraction autant que l'addition**. Elle a introduit des concepts pratiques pour libérer du temps :

- **«Kill Stupid Rules»** : une séance trimestrielle pour éliminer les processus inutiles qui freinent l'équipe.
- **«Time Crime»** : considérer le gaspillage du

temps d'autrui comme une faute grave, rendant les réunions optionnelles ou exigeant un ordre du jour strict.

- **«MNTR» (No Need To Respond)** : une mention dans l'objet des emails pour réduire le « bruit numérique ».

III. Pourquoi les Experts-Comptables français doivent s'intéresser à ces concepts ?

La transposition de ces concepts au marché français présente un intérêt stratégique majeur pour plusieurs raisons :

1. Récupération du temps pour le conseil : avec l'arrivée proche de la facture électronique et l'automatisation de la saisie, l'expert-comptable français doit pivoter vers des services à haute valeur ajoutée. La méthode de Lisa Bodell permet de dégager l'espace mental nécessaire pour cette transition, tandis que l'IA de Jeff Seibert fournit les données en temps réel pour l'étayer.

2. Compétitivité et niche : comme l'a souligné le CEO de Digits, l'IA possède une connaissance générale mais ne connaît pas les spécificités locales ou sectorielles d'un client. L'expert-comptable français peut utiliser l'IA pour la production de base et se concentrer sur son **expertise métier et géographique**, qui reste son principal différenciateur.

3. Marque employeur et stratégie de rétention : la «fatigue» et le sentiment de faire du travail inutile (« *busy work* ») sont des causes majeures de désengagement. Adopter (un jour) des outils comme Digits et une culture de simplification permet d'offrir un environnement de travail plus attractif pour les jeunes talents, qui aspirent à des missions porteuses de sens plutôt qu'à de la saisie de données.

4. Maîtrise de la «boîte noire» : comprendre la différence entre l'IA déterministe (prédictive) et l'IA générative est essentiel pour garantir la conformité et la fiabilité des comptes, un point non négociable dans le cadre réglementaire français.

Conclusion

En résumé, ces conférences du DCPA 2025 nous rappellent que la technologie sans changement de culture est inefficace, et qu'une culture agile sans outils modernes est limitée. L'intérêt pour un cabinet français réside dans cette **double approche** : automatiser le fastidieux pour simplifier l'organisation et remettre l'humain au cœur de la stratégie (le thème de bien des congrès de l'Ordre, mais dans les faits...)

Expert-comptable américain et français sont davantage frères que cousins.

L'IA est le moteur puissant d'un navire, mais la simplicité est ce qui permet de vider l'eau du bateau pour qu'il ne coule pas sous son propre poids. L'expert-comptable est le capitaine qui doit désormais regarder l'horizon (la stratégie) plutôt que de passer tout son temps dans la salle des machines.

Au plaisir de vous croiser au DCPA 2026 à San Diego ! ■

par Édouard Nattée

Entrepreneur | Founder & co-CEO @ Wilgo

Article du 3 janvier 2026



Anatomie

D'UNE CATASTROPHE ANNONCÉE POUR LE

Taxi Français

Le secteur du transport public particulier de personnes (T3P) en France, et plus spécifiquement la profession historique du taxi, se trouve aujourd'hui au bord d'un précipice économique et social dont la profondeur reste largement sous-estimée par les acteurs concernés.

A lors que la technologie des véhicules autonomes (robotaxis) atteint une maturité industrielle critique aux États-Unis et en Chine, avec une arrivée programmée en Europe à l'horizon 2026-2030, l'écosystème français du taxi demeure figé dans une inertie stratégique alarmante. Ce rapport démontre, par une analyse croisée des fondamentaux économiques de la licence (Autorisation de Stationnement - ADS), des avancées technologiques disruptives et de la sociologie de la profession, que **nous nous dirigeons vers une destruction de valeur patrimoniale massive estimée à plus de 7 milliards d'euros et une crise de l'emploi touchant directement 100 000 actifs.**

La thèse centrale de cette étude est que la valeur de la licence de taxi, actif immatériel dont le prix oscille encore entre 100 000 € et 300 000 € selon les villes françaises, est destinée à converger vers zéro euro à court terme. Cette dévaluation brutale ne sera pas le fruit d'une décision politique d'expropriation, mais la conséquence mécanique de l'obsolescence économique face à une offre de transport automatisée au coût marginal quasi-nul. Face à ce tsunami, le silence des syndicats, focalisés sur des combats d'arrière-garde, et l'aveuglement des pouvoirs publics, constituent une faute systémique qui transformera une rupture technologique inéluctable en tragédie sociale.



Partie I :

L'économie politique de la licence Un actif toxique en sursis

Pour saisir la violence du choc à venir, il est indispensable de déconstruire le mécanisme économique sur lequel repose la profession de taxi en France. Ce n'est pas un métier de service classique, mais une activité de rente construite sur la rareté artificielle, matérialisée par la licence ou ADS (Autorisation de Stationnement).

1.1 La formation historique d'une bulle spéculative

L'Autorisation de Stationnement est, à l'origine, un acte administratif délivré gratuitement par le maire (ou le Préfet de Police à Paris) permettant l'exercice de la profession. Cependant, le contingentement strict du nombre de licences (*le numerus clausus*) face à une demande de transport croissante au cours du XX^e siècle a créé une valeur de marché sur le marché secondaire.¹ Ce droit de présentation du successeur, consacré par la loi de 1995 puis aménagé par la loi Thévenoud de 2014, a transformé un droit d'exercer en un actif financier pur.

L'analyse de l'évolution des prix sur les trente dernières années révèle une déconnexion progressive entre la valeur économique réelle du service rendu et le prix de l'actif. À Paris, le prix de la licence a connu une ascension vertigineuse, passant de l'équivalent de quelques dizaines de milliers d'euros dans les années 1990 à un pic de près de 240 000 € au début des années 2010, avant l'arrivée massive des VTC.² Ce phénomène de bulle a été alimenté par des taux d'intérêt bas et par la garantie implicite de l'État que le monopole de la maraude serait préservé.

1.1.1 État des lieux de la valorisation en 2025

Contrairement aux idées reçues, la concurrence des VTC (Uber, Bolt, Heetch) n'a pas détruit la valeur de la licence, elle l'a seulement corrigée. En 2024 et 2025, les transactions observées montrent une résistance surprenante des prix, signe d'une croyance persistante des acteurs en la pérennité du système.

Les données collectées permettent d'établir une cartographie précise de la valeur «à risque» :

Zone géographique	Prix moyen (2025)	Dynamique	Facteurs de soutien
Paris (intra-muros)	160–165 k€	Stabilisation	Monopole bus, clientèle affaires, aéroports
Nice / Côte d'Azur	250–300 k€	Haussière	Clientèle touristique, trafic saisonnier
Marseille	180–250 k€	Stable	Marché fermé, régulation locale
Lyon	120–160 k€	Stable	Économie dense
Villes moyennes	70–100 k€	Variable	Dépendance gares TGV
Zones rurales	30–60 k€	Soutenue	Rente transport médical (TAP/CPAM)

Source des données : #3

Ces montants représentent souvent l'investissement d'une vie. Pour un artisan taxi niçois, la licence à 300 000 €³ est l'équivalent d'un bien immobilier. Elle est financée par un crédit bancaire sur 7 à 10 ans, avec des mensualités écrasantes qui obligent à une exploitation intensive du véhicule (10 à 12 heures par jour). La «rentabilité» du taxi ne tient aujourd'hui que par l'espoir de revendre cet actif à la fin de sa carrière. C'est un système de type Ponzi : les nouveaux entrants paient la retraite des sortants. Si la chaîne s'interrompt parce que le dernier acheteur réalise que l'actif ne vaut rien, tout le système s'effondre.

1.2 La fragilité structurelle face à la rupture technologique

Le modèle économique du taxi français repose sur trois piliers de protection qui sont en train de s'effriter simultanément, bien que la profession refuse de le voir :

1. Le monopole de la maraude : Historiquement, seul le taxi pouvait prendre un client dans la rue sans réservation. Avec la généralisation des smartphones, la «maraude électronique» (réserver un Uber qui arrive en 3 minutes) a rendu ce privilège obsolète pour une grande partie de la clientèle urbaine. Le monopole physique subsiste (stations, aéroports), mais il est menacé par l'efficacité logistique des plateformes.⁷

2. La régulation du nombre (Numerus Clausus) : La rareté des taxis maintenait les prix élevés. Les VTC ont brisé ce verrou en inondant le marché (plus de 47 000 VTC actifs rien qu'en France métropolitaine, dont une majorité en Île-de-France).⁸ Le robotaxi, qui est par définition un VTC sans chauffeur, fera exploser définitivement cette digue numérique. Il n'y aura aucune limite au nombre de robotaxis déployés par des géants comme Tesla ou Alphabet, si ce n'est la capacité d'absorption de la voirie.

3. Le subventionnement indirect (CPAM) : Une part colossale du revenu des taxis, particulièrement en zone rurale et dans les villes moyennes, provient du Transport Assis Professionnalisé (TAP). En 2024, les dépenses de transport sanitaire ont atteint 3,1 milliards d'euros, une explosion jugée insoutenable par l'Assurance Maladie.⁹ Les taxis sont devenus «addicts» à cette manne publique. Or, le robotaxi représente pour l'État et la Sécurité Sociale l'opportunité ultime de réduire cette facture : un véhicule autonome coûte moins cher et ne facture pas d'heures d'attente humaines.

LE DOSSIER



© Illustration Steven Jimel

- L'actif «licence» est donc valorisé comme si ces protections étaient éternelles, alors qu'elles sont toutes sous tension extrême. La dissonance cognitive est totale : on achète aujourd'hui 160 000 € le droit d'exercer un métier dont les fondations sont vermoulues.

Partie II :

**Le tsunami technologique
Pourquoi le remplacement est inéluctable**

L'analyse prospective ne doit pas se baser sur le scepticisme ambiant européen, mais sur la réalité industrielle observée aux États-Unis et en Chine. Le robotaxi n'est pas un projet de recherche ; c'est un produit commercial en cours de déploiement, dont les caractéristiques économiques rendent la compétition humaine impossible.

**2.1 L'état de l'art industriel en 2025 :
Le futur est déjà là**

Alors que la France débat encore de la place des trottinettes, les leaders mondiaux de la technologie autonome ont franchi le cap de l'industrialisation.

- **Waymo (Alphabet/Google) :** La filiale de Google opère désormais des services commerciaux entièrement sans chauffeur (niveau 4) dans plusieurs métropoles américaines (Phoenix, San Francisco, Los Angeles, Austin). Les données de sécurité sont sans appel : sur plus de 11 millions de kilomètres parcourus sans conducteur, Waymo affiche un taux d'accidentologie et de dommages corporels 7 fois inférieur à celui des conducteurs humains.¹⁰ La fiabilité technique est acquise. L'expansion internationale est lancée, avec des tests prévus à Londres dès 2026.¹²
- **Tesla (Cybercab et FSD) :** L'approche de Tesla est différente mais potentiellement plus disruptive par sa scalabilité. En s'appuyant sur la vision par caméra et les réseaux neuronaux (end-to-end AI) plutôt que sur des capteurs LiDAR coûteux et des cartes HD, Tesla vise un déploiement mondial rapide. Elon Musk a annoncé l'arrivée du FSD (Full Self-Driving) supervisé en Europe pour 2026, sous réserve d'approbation réglementaire.¹³ Le «Cybercab», dévoilé comme un véhicule sans volant ni pédales, vise un coût de production extrêmement bas, permettant de saturer le marché.
- **L'offensive chinoise (Apollo Go, Pony.ai) :** En Chine, le déploiement est encore plus agressif. Apollo Go (Baidu) opère des milliers de robotaxis. À Wuhan ou Pékin, le service est banalisé. Les constructeurs chinois intègrent nativement ces technologies et préparent leur exportation vers l'Europe, menaçant non seulement les taxis mais aussi l'industrie automobile européenne traditionnelle.¹⁰

**2.2 L'équation économique fatale :
Le coût marginal zéro**

Le cœur de la catastrophe pour les taxis n'est pas technologique, il est économique. Le modèle d'affaires du transport avec chauffeur comporte une rigidité structurelle : le coût humain.

Dans une course de taxi facturée 20 €, environ 10 € à 12 € servent à rémunérer le temps de travail du chauffeur (revenu net + charges sociales). Les 8 € à 10 € restants couvrent le véhicule, le carburant, l'assurance et la licence.

Le robotaxi supprime totalement le premier poste. Les projections économiques les plus sérieuses pour 2026-2028 dessinent un écart de prix insurmontable :

Indicateur de coût	Taxi Parisien (2025)	VTC Humain (2025)	Robotaxi (Projection 2027)
Coût de revient / km	~1,20 – 1,50 €	~1,00 €	~0,20 – 0,30 €
Prix client / km	1,25 – 1,74 € (Tarif A/B/C)	Variable (Surge pricing)	~0,40 – 0,60 €
Coût trajet Paris–CDG	55 € (Forfait)	45 – 70 €	10 – 18 €
Disponibilité	Limitée (pauses, nuit)	Variable	24/7 (sauf recharge)

Source des données : #10



© Illustration Steven Jimel

Face à un concurrent proposant un service plus sûr, disponible immédiatement, et 3 à 5 fois moins cher, la demande pour le taxi traditionnel va s'effondrer. L'élasticité-prix de la demande de transport est forte : si le prix baisse drastiquement, les usagers abandonnent leur voiture personnelle et les transports en commun saturés pour le robotaxi, mais ils ne reviennent pas au taxi cher.

Le taxi «humain» ne pourra survivre que sur des niches ultra-spécifiques (luxe, accompagnement très médicalisé), représentant peut-être 5% du marché actuel. Pour les 95% restants (trajets domicile-travail, aéroports, gares, sorties nocturnes), la messe est dite.

2.3 Le mythe de la protection réglementaire européenne

L'espoir des taxis français repose souvent sur l'idée que «l'Europe ne laissera pas faire». C'est une erreur d'analyse géopolitique et juridique.

L'Europe est engagée dans une course à la compétitivité. Bloquer l'automatisation des transports reviendrait à saboter sa propre économie logistique face aux États-Unis et à la Chine.

De plus, la brèche est déjà ouverte. Tesla et d'autres constructeurs utilisent la voie de l'homologation nationale aux Pays-Bas (via l'autorité RDW) pour contourner les lenteurs administratives.¹³ Une fois un véhicule homologué dans un pays membre de l'UE, le principe de libre circulation des biens permet sa commercialisation dans toute l'Union. La France ne pourra pas ériger de ligne Maginot réglementaire

contre des véhicules validés par ses voisins, sauf à violer les traités européens.

Le calendrier s'accélère : les premiers déploiements commerciaux sont attendus en Europe dès 2026 (Londres, Munich) et suivront rapidement en France à l'horizon 2027-2028.¹²

Partie III : L'inaction coupable et la faillite des corps Intermédiaires

Face à cette menace existentielle, la réaction de l'écosystème français (syndicats, État, leaders du marché) s'apparente à une paralysie cognitive collective. L'analyse des discours et des actions menées en 2024 et 2025 montre une focalisation obsessionnelle sur le passé, au détriment de toute préparation de l'avenir.

3.1 Les syndicats de taxis : Le combat de la dernière guerre

Les organisations syndicales représentatives (FNAT, CGT Taxis, UNT, FNDDT) excellent dans le rapport de force traditionnel avec l'État, mais échouent totalement à anticiper la rupture.

L'examen de leurs revendications et communiqués récents¹⁸ montre que l'énergie syndicale est absorbée par deux fronts obsolètes :

1. **La guerre des tarifs CPAM** : La mobilisation majeure de 2024-2025 concerne la renégociation ●○

- de la convention avec l'Assurance Maladie. Les syndicats se battent contre la «tarification forfaitaire» et les remises exigées par la Sécurité Sociale.⁹ C'est une lutte de survie à court terme, certes légitime, mais qui occulte le fait que leur client principal (l'État via la CPAM) a un intérêt financier direct à les remplacer par des robots dès que possible.

2. L'obsession anti-Uber : Dix ans après l'arrivée d'Uber, les syndicats continuent de réclamer plus de contrôles, l'interdiction de la maraude électronique pour les VTC et des sanctions accrues.²⁹ Ils ne voient pas qu'Uber n'est plus leur véritable ennemi, mais un compagnon d'infortune. Uber pivote lui-même vers le modèle de plateforme pour robotaxis (partenariats avec Waymo) pour éliminer ses propres chauffeurs humains. En combattant les chauffeurs VTC, les taxis combattent des fantômes pendant que la machine s'installe.

Il n'y a aucune trace, dans la littérature syndicale actuelle, d'une demande de création d'un fonds de transition, d'un rachat anticipé des licences avant effondrement, ou d'un plan de reconversion massif. Le déni est total. Le discours dominant reste celui de l'insubstituabilité de l'humain : «Un robot ne portera pas les valises de la grand-mère». C'est ignorer que pour 10 € le trajet au lieu de 50 €, la grand-mère (ou sa famille) trouvera une solution pour ses valises.

3.2 L'État et les pouvoirs publics : une stratégie de l'autruche

L'État porte une responsabilité lourde dans la formation de la bulle et dans son éclatement futur.

- Absence de vision industrielle individuelle : La stratégie nationale française pour le véhicule autonome, pilotée par France Stratégie et le Ministère des Transports, est focalisée sur les «navettes collectives» et le transport public. Il y a un biais idéologique fort qui refuse d'envisager le succès du «robotaxi individuel» (modèle américain), préférant rêver à des minibus autonomes que personne ne veut vraiment prendre. Ce pari industriel risque de laisser la France sans acteur national (Renault et Stellantis ayant ralenti sur le niveau 4) face aux géants étrangers.

- Gestion de la bombe sociale : L'État sait que la licence est un actif toxique. Organiser sa dévalorisation officielle (en annonçant la fin du monopole ou l'arrivée des robots) déclencherait une fronde sociale immédiate type «Gilets Jaunes». La stratégie semble donc être de laisser pourrir la situation jusqu'à ce que le marché impose sa loi, transférant ainsi la responsabilité de la faillite sur la «mondialisation» ou la «technologie». Aucune provision n'est faite dans les comptes publics pour indemniser une expropriation de fait qui se chiffrera en milliards.

3.3 La stratégie de G7 : L'optimisation du Titanic

Le leader incontesté du taxi parisien, G7 (Groupe Rousselet), mène une stratégie d'excellence opérationnelle remarquable, mais qui reste enfermée dans le paradigme humain.

Nicolas Rousselet et ses équipes ont réussi à redresser l'image du taxi parisien (G7 Green, qualité de service, application performante) pour reconquérir des parts de marché sur Uber.²³ Cependant, cette stratégie de «premiumisation» (marges élevées, service haut de gamme) positionne G7 sur un segment de marché qui va se réduire comme peau de chagrin face au low-cost du robotaxi.

G7 investit massivement dans l'IA²⁵, mais uniquement comme outil d'aide à la décision pour des chauffeurs humains ou des téléopérateurs. Le groupe parie implicitement sur le fait que la complexité de Paris protégera le marché pour encore 15 ou 20 ans. C'est un pari existentiel. Si la technologie arrive plus tôt, G7 disposera d'une marque forte mais d'une flotte obsolète et hors de prix.



© Illustration Steven Jimel

Partie IV : Quantification du désastre Les milliards effacés

Il est impératif de chiffrer précisément ce que représente l'effondrement de la valeur des licences. Ce n'est pas de l'argent virtuel, c'est l'épargne réelle de dizaines de milliers de ménages français et l'encours de crédit de grandes banques françaises.

4.1 Calcul de la destruction de valeur patrimoniale

Pour estimer la perte sèche, nous devons modéliser le stock de licences cessibles en France et leur valorisation moyenne actuelle.

Environ 50% à 60% des licences en circulation sont des licences «cessibles» (délivrées avant 2014). Les nouvelles licences (post-2014) sont incessibles et n'ont pas de valeur marchande (mais leur perte représente une perte de revenu futur).

Hypothèses de calcul :

- **Nombre de taxis en France :**
Environ 60 000 à 65 000.⁸
- **Part des licences cessibles :**
Estimation conservatrice à 35 000 licences (le stock diminue lentement).

Valorisation moyenne pondérée :

- Paris (15 000 licences cessibles estimées)
x 160 000 € = 2,4 Milliards €.
- Grandes villes (Nice, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse - env. 5 000 licences) x 180 000 € (moyenne pondérée par les prix très élevés du Sud) = 0,9 Milliard €.
- Reste de la France (15 000 licences)
x 50 000 € = 0,75 Milliard €.

Total de la capitalisation boursière «fantôme» des licences de taxi :

Entre 4,05 Milliards € et 5,5 Milliards €.

Si l'on ajoute à cela la dette associée aux véhicules (souvent des berlines haut de gamme à 50 000 €) et les fonds de commerce annexes, le montant des actifs menacés de dépréciation totale dépasse les **7 Milliards d'Euros**.

4.2 Le scénario du crash : De 125 000 € à 0 €

Comment le prix passe-t-il de 125k€ (ou 160k€ à Paris) à 0 € ?

Le mécanisme est celui d'un bank run (panique bancaire).

1. Phase 1 (Le Déni) : Les robotaxis arrivent (2026). Les taxis disent «ça ne marchera pas». Les prix tiennent.

2. Phase 2 (La Chute des Revenus) : Les clients délaissent les taxis. Le chiffre d'affaires mensuel des artisans chute de 30%, puis 50%. Ils ne peuvent plus payer leurs crédits.

3. Phase 3 (La Panique) : Les artisans tentent de vendre leur licence pour solder leur crédit et quitter le métier.

4. Phase 4 (L'Absence d'Acheteurs) : Personne ne veut acheter une licence pour un métier qui ne rapporte plus rien et qui est concurrencé par des robots moins chers. Il n'y a plus d'acheteurs à 100k€, ni à 50k€, ni à 10k€.

5. Phase 5 (La Valeur Nulle) : La licence devient invendable. Sa valeur comptable tombe à 0 €. L'artisan reste avec sa dette bancaire sur les bras.

C'est exactement ce qui s'est passé à New York avec les «Medallions», dont la valeur est passée de 1,3 million de dollars à moins de 100 000 dollars suite à l'arrivée d'Uber. Avec le robotaxi, la chute ira jusqu'à zéro, car il n'y aura même plus de revenu de subsistance possible.

**Partie V :****L'Impact social****100 000 personnes au chômage inemployable**

La catastrophe financière se double d'une tragédie humaine.

5.1 Volume de l'emploi menacé

Le secteur T3P (Taxis + VTC) représente environ 100 000 emplois directs en France.

- -60 000 Taxis.
- -40 000 à 50 000 chauffeurs VTC (Uber, Bolt, etc.).⁸

L'arrivée du robotaxi menace l'intégralité de ces emplois. Contrairement à l'automatisation industrielle qui remplace des tâches, le robotaxi remplace le métier tout entier. Si le robotaxi capte 80% du marché (ce qui est probable vu les prix), ce sont **80 000 personnes** qui se retrouveront sans activité quasi-simultanément.

5.2 Sociologie du désastre

L'impact sera concentré sur des populations fragiles.

- **Ascenseur social en panne :** Le métier de chauffeur (Taxi et VTC) est historiquement une porte d'entrée majeure sur le marché du travail pour les populations issues de l'immigration ou des quartiers prioritaires, souvent discriminées ailleurs.²⁹ Pour beaucoup, acheter une licence ou devenir VTC était le moyen d'accéder à la classe moyenne et à l'indépendance.
- **Surendettement :** Contrairement à un salarié licencié qui part avec ses indemnités, l'artisan taxi part avec ses dettes. La faillite de l'activité entraînera des saisies personnelles (maisons, biens propres) pour ceux qui se sont portés caution de leur prêt «licence».
- **Inemployabilité :** La reconversion de 100 000 chauffeurs dont la compétence principale est la conduite (compétence devenue inutile) est un défi majeur. Le marché du travail n'a pas la capacité d'absorber un tel flux de main-d'œuvre peu qualifiée en un temps si court.

Partie VI :

Cadre juridique

Pourquoi la loi ne protégera personne

Il est crucial de démontrer l'argument selon lequel «l'État interdira les robotaxis pour sauver les emplois».

La jurisprudence administrative française est constante : l'État n'est pas responsable de la perte de valeur d'un fonds de commerce due à des évolutions technologiques ou concurrentielles, tant qu'il n'a pas promis explicitement une protection éternelle (ce qu'il n'a pas fait).

Les décisions récentes concernant les taxis face aux VTC ont confirmé que le «préjudice» de perte de valeur de la licence n'est pas indemnisable par la puissance publique.³¹

De plus, le droit européen de la concurrence et la libre circulation des services empêcheront la France d'interdire durablement des opérateurs de robotaxis légaux dans d'autres pays de l'UE. Si Tesla est autorisé aux Pays-Bas ou Waymo en Allemagne, la France devra suivre ou payer des astreintes colossales, tout en privant ses citoyens d'un transport moins cher et plus sûr. L'argument de la sécurité routière (les robots tuent moins que les humains) sera l'argument massue politique pour justifier l'ouverture du marché.

Conclusion :

L'Urgence d'une défaisance (Bad Bank)

La profession de taxi fonce vers le mur à pleine vitesse, les yeux rivés sur le rétroviseur.



Le scénario décrit dans ce rapport – effondrement de la valeur des licences de plusieurs milliards, faillite de milliers d'artisans, crise sociale majeure – n'est pas une fiction pessimiste, c'est la projection rationnelle des tendances technologiques et économiques actuelles.

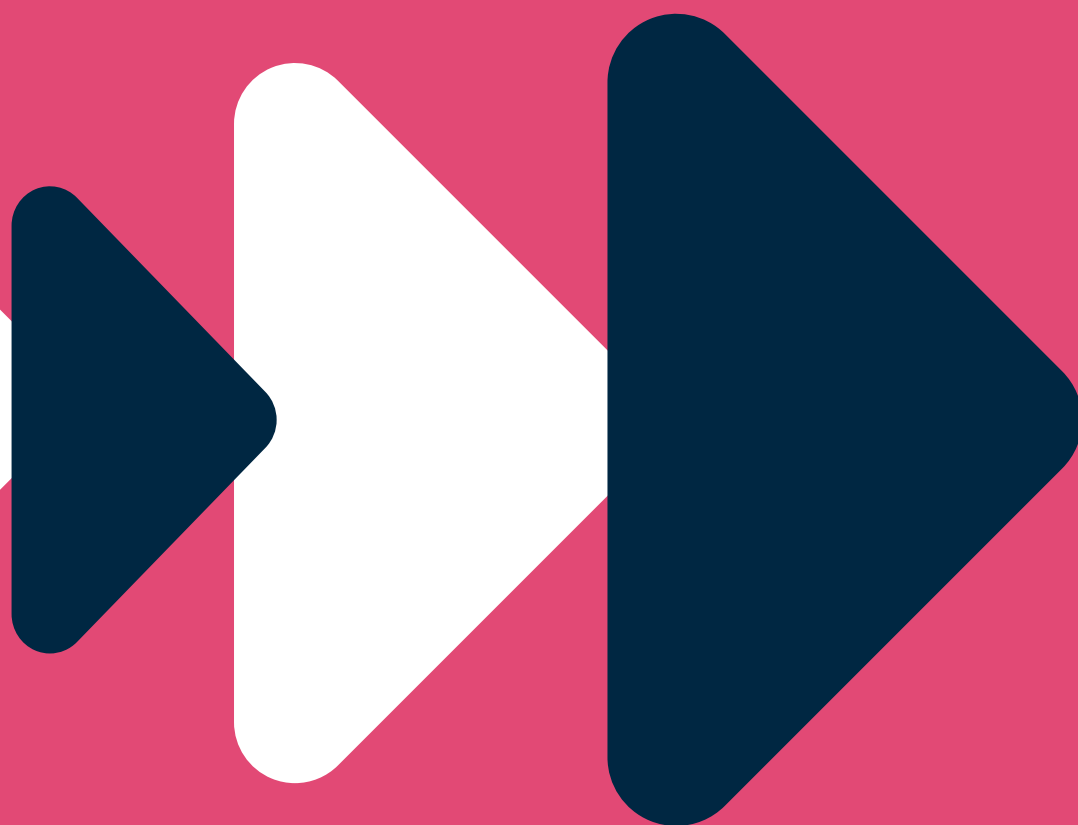
Les «milliards effacés» (estimés ici entre 4 et 7 milliards d'euros) et les 100 000 personnes au chômage seront le coût de l'inaction actuelle.

Il est urgent que les syndicats cessent de nier la réalité et entament des négociations non pas sur le prix de la course CPAM de 2025, mais sur les conditions de sortie du métier. Une solution possible serait la création immédiate d'une «Caisse de Défaisance» (Bad Bank), financée par une taxe sur les futurs kilomètres de robotaxis, qui permettrait de racheter les licences actuelles à une valeur décotée mais garantie, avant qu'elles ne valent zéro. Sans ce mécanisme proactif, la fin du taxi français ne sera pas une transition, mais une liquidation judiciaire violente et désordonnée. ■

Sources des citations

- 1 - SIA Partners - TAXIS EN FRANCE, consulté le 3 janvier 2026, https://www.sia-partners.com/system/files/document_download/file/2020-06/Taxi-Alternatives-permises-par-les-nouvelles-technologies.pdf
- 2 - Taxis parisiens - Wikipédia, consulté le 3 janvier 2026, https://fr.wikipedia.org/wiki/Taxis_parisiens
- 3 - Combien coûte une licence de taxi ? Guide complet pour 2026 - 2PJ Formation, consulté le 3 janvier 2026, <https://2pjformation.fr/combien-coute-une-licence-de-taxi-guide-complet-pour-2026>
- 4 - Prix Licence Taxi 2025 Expliqués - EvoluTPE, consulté le janvier 3, 2026, <https://www.arefop.fr/prix-licence-taxi-guide-complet/>
- 5 - Cours de la licence - CTT - La Compagnie de Taxi, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.ctt-taxi.fr/cours-de-la-licence/>
- 6 - Combien coûte l'obtention d'une licence de taxi dans les grandes villes ? Sirteq, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.sirteq.org/combien-coute-l-obtention-d-une-licence-de-taxi-dans-les-grandes-villes/>
- 7 - Mission de concertation Taxis - VTC conduite par Thomas Thévenoud Député de Saône-et-Loire - IGF, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.igf.finances.gouv.fr/files/live/sites/igf/files/contributed/Rapports%20de%20mission/2014/2014-M-031.pdf>
- 8 - Les taxis et VTC : accès à la profession, offre de transport, équipement Rapport 2024 de l'Observatoire national des transports publics particuliers de personnes | Données et études statistiques - SDES, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/les-taxis-et-vtc-acces-la-profession-offre-de-transport-equipement-rapport-2024-de-l-observatoire>
- 9 - Le débat économique : «Réforme du transport sanitaire, la colère est-elle justifiée ?», consulté le 3 janvier 2026, <https://www.youtube.com/watch?v=yb37sqePgGQ>
- 10 - Les robotaxis chinois sont-ils l'avenir de la mobilité ? | Haut ..., consulté le 3 janvier 2026, <https://www.strategie-plan.gouv.fr/publications/robotaxis-chinois-l-avenir-de-mobilite>
- 11 - The Future of Rideshare: Human v. Robotaxis - The Texas Law Dog, consulté le 3 janvier 2026, <https://thetexaslawdog.com/research/future-of-rideshare-services-human-drivers-vs-robotaxis/>
- 12 - The Electric Robotaxi Revolution Is Arriving In Europe In 2026, Here's When And Where, consulté le 3 janvier 2026, <https://eleport.com/robotaxi-in-europe/>
- 13 - Tesla announces expected FSD approval date in Europe, regulators deny - Electrek, consulté le 3 janvier 2026, <https://electrek.co/2025/11/24/tesla-announces-fsd-approval-europe-february-2026/>
- 14 - Taxis parisiens (client) | Préfecture de Police - Ministère de l'Intérieur, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.prefecturedepolice.interieur.gouv.fr/demarches/taxis-parisiens-client>
- 15 - Les tarifs du taxi parisien - Taxi G7, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.g7.fr/tarifs-taxis-paris>
- 16 - Le Robotaxi de Tesla au prix d'un ticket de bus ? Nous avons vérifié - Automobile Propre, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.automobile-propre.com/articles/le-robotaxi-de-tesla-moins-cher-quun-pass-navigo-nous-avons-verifie/>
- 17 - Europe Pushes Back on Tesla's FSD Approval Timeline - EVDANCE, consulté le janvier 3, 2026, <https://evdances.com/blogs/news/europe-pushes-back-on-tesla-s-fsd-approval-timeline>
- 18 - Communiqué presse - FNAT-FNDT - taxis conventionnés du 29 février 2024, consulté le 3 janvier 2026, <https://fndt.fr/communiqu%C3%A9-presse-fnat-fndt-taxis-conventionn%C3%A9s-du-29-f%C3%A9vrier-2024/>
- 19 - Communiqué FNST CGT et CGT Taxis, consulté le janvier 3, 2026, <https://cgt-taxis.fr/communiqu%C3%A9-fnst-cgt-et-cgt-taxis/>
- 20 - Khalid Essa: Taxi driver, a profession in danger? [LIVE] - YouTube, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.youtube.com/watch?v=bWIDm9BuB-s>
- 21 - Les chauffeurs de taxi manifestent contre la tarification forfaitaire - CGT, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.cgt.fr/actualites/les-chauffeurs-de-taxi-manifestent-contre-la-tarification-forfaitaire>
- 22 - Le véhicule autonome : quel rôle dans la transition écologique des mobilités ?, consulté le 3 janvier 2026, https://www.lafabriqueecologique.fr/app/uploads/2020/02/Rapport-Compleet_Ve%CC%81hicule-autonome-et-Transition-e%CC%81cologique_La-Fabrique-Ecologique-Forum-Vies-Mobiles-1.pdf
- 23 - INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP - Groupe Rousselet, consulté le 3 janvier 2026, https://grouperousselet.com/uploads/media/66a8bee0b9197_ra-2024-groupe-rousselet-en.pdf
- 24 - VTC Versus Taxi en France : Le Duel qu'on Avait Tort de Simplifier - Mag Startup, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.magstartup.com/vtc-versus-taxi-en-france/>
- 25 - G7 déploie son chatbot d'IA générative pour apporter des réponses immédiates aux questions clients, consulté le janvier 3, 2026, <https://www.g7.fr/uploads/files/g7-launches-ai-chatbot.pdf>
- 26 - Viva Tech 2025 : les taxis G7 s'engagent résolument dans l'intelligence artificielle, consulté le janvier 3, 2026, <https://www.larevuejudigital.com/viva-tech-2025-les-taxis-g7-sengagent-resolument-dans-lintelligence-artificielle/>
- 27 - Taxi en France - Wikipédia, consulté le janvier 3, 2026, https://fr.wikipedia.org/wiki/Taxi_en_France
- 28 - Les taxis et VTC : - Rapport 2024 de l'Observatoire national des transports publics particuliers de personnes - L'ARPE, consulté le 3 janvier 2026, https://www.arpe.gouv.fr/wp-content/uploads/2024/03/etudes_2_taxi_vtc_mars2024.pdf
- 29 - travailleur-euse-s de plateforme : le cas des chauffeurs de vtc et des livreurs en - CFTD, consulté le janvier 3, 2026, <https://www.cfdt.fr/upload/media-library/2024/09/02/df74a7f6-8201-4cc8-b600-celb658c79c8.pdf>
- 30 - Résoudre le problème des taxis à Paris - Fondation IFRAP, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.ifrap.org/resoudre-le-probleme-des-taxis-paris>
- 31 - Lettre du tribunal administratif de Paris, consulté le 3 janvier 2026, <https://paris.tribunal-administratif.fr/Media/mediatheque-ta-paris/import/lettre-n-54>
- 32 - Taxis vs Uber : la course à l'indemnisation se poursuit devant la Cour de cassation, consulté le 3 janvier 2026, <https://www.village-justice.com/articles/taxis-uber-course-indemnisation-poursuit-devant-cour-cassation,50867.html>

Une caisse à l'image de la profession



active

Gouvernée par la profession pour la profession, la Cavec a bâti au fil des années, avec constance et détermination, un système de retraite et de prévoyance solide, pérenne et efficace.

Cavec



RSE et DURABILITÉ :

LA FIN D'UN RÉCIT,

LE DÉBUT D' un rôle stratégique

POUR LA PROFESSION

Recul politique, recentrage de la CSRD, remise en cause du Pacte vert, fatigue normative des entreprises : le cycle expansif de la durabilité touche à sa fin. Pour les experts-comptables et commissaires aux comptes, ce retournement n'annonce pas la disparition d'un marché, mais la fin d'un récit. Celui d'une transformation par la norme. Ce qui s'ouvre est plus exigeant : un repositionnement stratégique autour de la lecture des vulnérabilités, de la criticité des ressources et de la robustesse des modèles d'affaires.

Le vent a tourné

Depuis deux ans, le paysage politique et réglementaire de la durabilité se transforme brutalement. Aux États-Unis, l'ESG est devenu un champ de bataille idéologique. En Europe, le Pacte vert est désormais ouvertement réinterrogé au nom de la compétitivité et de la simplification normative. En France, le discours public a changé de ton : il n'est plus question d'étendre les obligations de durabilité, mais de les aménager, de les reporter, parfois de les réduire. Les mots sont révélateurs : « pause », « rationalisation », « désescalade normative »... Ce basculement n'est pas marginal. Il se lit dans les arbitrages législatifs, les priorités budgétaires,

les communications institutionnelles. Après une décennie d'expansion quasi continue, les politiques publiques en matière de durabilité entrent dans une phase d'inflexion. Pour les entreprises comme pour les professions du chiffre, c'est un choc de réalité. Et une rupture de cadre.

Pendant longtemps, la durabilité s'est construite comme un horizon politique relativement stable, soutenu par une production réglementaire intense et une promesse de transformation systémique. Aujourd'hui, ce socle se fragilise. Les textes sont renégociés, étalés dans le temps, parfois édulcorés. Les entreprises expriment une fatigue normative croissante et s'interrogent

sur la valeur réelle de dispositifs perçus comme coûteux, complexes, parfois éloignés de leurs contraintes opérationnelles.

Dans les cabinets, trois questions émergent frontalement : où en est réellement la RSE ? Le marché de la durabilité est-il déjà derrière nous ? Et à quoi sert, concrètement, d'être « CAC vert » ?



De la promesse transformatrice au désenchantement

Le cycle qui se referme s'est structuré entre 2015 et 2024. L'année 2015 marque un tournant avec l'Accord de Paris et les Objectifs de développement durable de l'ONU. Pour la première fois, les enjeux climatiques et socio-environnementaux sont explicitement intégrés à l'agenda économique mondial. À partir de 2018, l'Union européenne prend le relais avec le plan d'action sur la finance durable, la taxonomie verte, la révision de la NFRD (« Non-Financial Reporting Directive »), puis l'adoption de la CSRD (« Corporate Sustainability Reporting Directive »).

L'ambition est claire : faire du reporting extra-financier un levier de transformation des modèles économiques et d'orientation des flux de capitaux. Entre 2022 et 2024, cette ambition se traduit par un mouvement inédit de standardisation. Les ESRS (« European Sustainability Reporting Standards ») structurent et rendent auditables les informations de durabilité. Double matérialité, chaîne de valeur, plans de transition, indicateurs climat et sociaux : la durabilité devient un langage normé, intégré au droit européen. En parallèle, des cadres simplifiés et volontaires, comme la VSME (« Voluntary Standard for non-listed SMEs »), apparaissent pour diffuser cette culture au-delà du périmètre obligatoire.

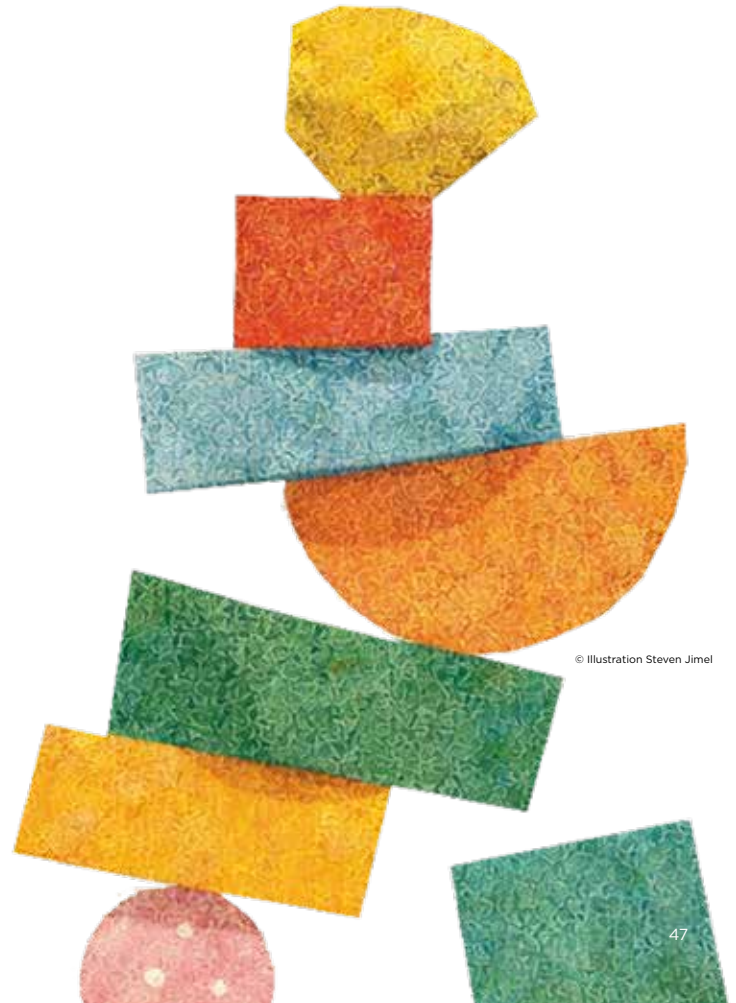
Le pari est explicite : standardiser l'information pour transformer l'économie.

“
Le reflux politique ne signe pas la fin des enjeux. Il signe la fin d'une illusion : celle d'une transformation par le seul reporting.
”

C'est précisément ce pari qui est aujourd'hui remis en cause. À partir de 2024, la durabilité devient un objet de tension politique. Les priorités européennes se déplacent vers la compétitivité et la souveraineté. Les périmètres sont revus, les exigences allégées. Le basculement vers des cadres volontaires n'est pas seulement un outil d'inclusion : il est aussi le symptôme d'un recul de l'ambition réglementaire initiale.

La séquence 2018-2024 touche à ses limites. Non parce que les enjeux disparaissent, mais parce que l'écart entre production d'information et pilotage réel des modèles économiques est devenu trop visible.

Ce qui se referme, ce n'est pas le sujet de la durabilité. C'est une manière trop technocratique de l'aborder. ●○



© Illustration Steven Jimel

“

La croyance selon laquelle la transformation passerait d'abord par la standardisation des indicateurs est largement déconstruite.

”



© Illustration Steven Jime

○● **Le marché n'est pas terminé, il se déplace**

Si l'on réduit le marché de la durabilité à la prolifération de rapports, de labels et de missions de conformité, le constat est clair : ce segment arrive à saturation. Les budgets sont réarbitrés, la demande se fragilise, les dirigeants expriment une lassitude croissante.

Mais cette lecture est superficielle. Elle confond l'outillage et le problème économique auquel cet outillage prétendait répondre.

Car pendant que ce marché se tasse, l'environnement des entreprises, lui, se durcit. Le coût du capital redevient stratégique. L'accès au financement se resserre. Les chaînes d'approvisionnement restent fragiles. Les dépendances énergétiques et matières premières s'exacerbent. Les aléas climatiques produisent désormais des effets économiques mesurables sur les actifs, les assurances et la continuité d'activité.

Autrement dit, ce qui progresse, ce n'est pas la « durabilité » comme champ normatif, c'est la vulnérabilité structurelle des modèles économiques.

La question centrale n'est plus « que dois-je publier ? », mais « de quoi mon modèle dépend-il réellement ? Quelles ressources sont critiques ? Quels chocs suis-je capable d'absorber ? ».

Sous cet angle, le marché ne disparaît pas. Il se déplace. Il quitte un terrain procédural pour entrer dans un espace beaucoup plus exigeant : celui de la lecture stratégique des dépendances, des risques et de la résilience économique. Pour la profession, la valeur ne se loge plus d'abord dans le livrable, mais dans l'analyse transversale reliant ressources financières, humaines et environnementales aux choix d'investissement et aux trajectoires de performance.

À quoi sert d'être « CAC vert » dans ce contexte ?

Depuis l'adoption de la CSRD, la profession s'est massivement mobilisée. Sur près de 11 000 commissaires aux comptes, plusieurs milliers ont suivi des formations en durabilité, ESRS et audit extra-financier. Des centaines sont aujourd'hui identifiés comme « CAC verts ». Peu de professions réglementées peuvent revendiquer une montée en compétence aussi rapide sur un champ entièrement nouveau.

Pourtant, au moment où cet effort atteint sa maturité, le cadre réglementaire se resserre. Le recentrage de la CSRD et la révision des seuils ont mécaniquement contracté le marché légal. Le nombre d'entités concernées est inférieur aux projections initiales.

Si le « CAC vert » est réduit à un auditeur de rapports, son horizon est contraint. Mais ce serait une lecture réductrice.

Car derrière les textes, une réalité demeure : les dirigeants ont besoin d'informations fiables, comparables et structurées pour décider dans l'incertitude. Investir, sécuriser une chaîne d'approvisionnement, transformer un modèle, arbitrer entre croissance et résilience : aucune de ces décisions ne se prend sur la base de données fragiles.

La fiabilité n'est pas un luxe réglementaire. Elle est une condition de la décision stratégique.

En intervenant sur la construction et la vérifiabilité des données extra-financières, le CAC vert ne certifie pas seulement un reporting. Il contribue à bâtir un système d'information décisionnel élargi, reliant

dépendances environnementales, enjeux humains, risques opérationnels et trajectoires financières. La demande de crédibilité vient de plus en plus des financeurs, des donneurs d'ordre, des assureurs, bien au-delà du seul champ obligatoire. Dans ce contexte, les cadres volontaires comme la VSME ne réduisent pas la valeur de l'audit : ils la renforcent.

De la RSE à la criticité des ressources

Le véritable repositionnement n'est pas thématique, il est conceptuel. Il consiste à passer de la RSE à l'analyse de la criticité des ressources.

Sur le plan environnemental, cette lecture est déjà à l'œuvre. L'Union européenne a identifié 34 matières premières critiques (lithium, cobalt, terres rares, cuivre, graphite, tungstène...), stratégiques pour l'avenir industriel. Leur accès est géographiquement contraint, concentré, exposé aux chocs politiques et climatiques. Pour les entreprises, la question devient immédiatement économique : quels intrants conditionnent mon modèle ? À quelles dépendances suis-je exposé ?



Sur le plan humain, la logique est identique. Accélération technologique, IA, transition énergétique, vieillissement démographique bouleversent les compétences. Certaines deviennent obsolètes, d'autres se raréfient. La criticité ne se mesure plus en effectifs, mais en dépendance à des savoir-faire clés et en capacité d'adaptation des organisations.

Ces dimensions ne peuvent plus être dissociées des ressources financières. Sécuriser des intrants, transformer des outils de production, requalifier des équipes, diversifier des chaînes d'approvisionnement mobilise du capital, modifie les profils de risques et les trajectoires de rentabilité.

“
Le CAC vert n'est pas l'acteur d'un marché étroit. Il devient producteur de confiance pour des choix stratégiques.
”

C'est à cette intersection que le rôle de la profession se renforce. L'analyse de la criticité des ressources devient une grille de lecture stratégique reliant vulnérabilités environnementales, humaines et financières. Les outils de durabilité cessent d'être périphériques. Ils deviennent des instruments d'arbitrage.

La fin d'un récit, le début d'une responsabilité

Le reflux politique ne signe pas l'échec de la RSE. Il signe la fin d'un récit : celui d'une transformation par la seule norme.

Ce qui s'ouvre est plus exigeant. La création de valeur ne peut plus être pensée sans la sécurisation des ressources critiques, la robustesse des chaînes de valeur et l'adaptabilité des organisations. Dans ce monde, la question n'est plus « que publier ? », mais « de quoi dépend mon modèle ? ».

La profession ne sort pas affaiblie de la séquence durabilité. Elle en sort outillée. L'enjeu est désormais de croiser outils d'analyse stratégique élargis (business model étendu, PESTEL, analyse de scénarios...) et outils issus de la durabilité (double matérialité, analyse de cycle de vie, trajectoires climatiques...).

Ce croisement permet de passer d'une lecture comptable à une lecture systémique, d'un pilotage de la performance à un pilotage de la robustesse.

Dans ce cadre, le CAC vert et l'expert-comptable ne sont pas des techniciens de la durabilité. Ils deviennent des architectes de lisibilité dans l'incertitude. Et c'est probablement là que s'ouvre, pour la profession, l'un des champs les plus stratégiques de son histoire. ■



Par Serge Anouchian

LA fiscalité

N'EST PAS

UN JOUET

La fiscalité est un outil sérieux, aux conséquences profondes. La traiter comme un levier idéologique ou un réflexe budgétaire n'est pas sans effet sur la transmission des entreprises, l'investissement et la pérennité économique. Les droits de succession en sont l'illustration la plus criante.

Suivant un adage bien connu, la France n'a pas de pétrole mais elle a des idées ! Surtout pour créer un nouvel impôt, nul ne peut en disconvenir. Il y a des habitudes que nos gouvernants ont beaucoup de mal à abandonner. Quand le rendement d'un impôt n'est pas satisfaisant, personne ne songe à le remplacer ou à l'annuler, mais tous s'ingénient à en augmenter le taux ou l'assiette, et parfois les deux à la fois. Les exemples ne manquent pas, il y aurait plutôt un trop-plein.

Attardons-nous un instant sur le problème des droits de succession.

a trouvé écho chez ceux qui devraient prôner le contraire, ce qu'ils ont fait par exemple tant qu'ils étaient en exercice (au hasard, un ancien président de la Chambre des notaires), mais qui ont prôné et vanté l'augmentation des droits de succession, par exemple et toujours au hasard lorsqu'ils avaient la charge de la commission des finances de l'Assemblée nationale !

Augmenter les droits de succession pour accélérer la transmission du patrimoine et en fluidifier la diversification, ça n'a jamais fonctionné, ça ne fonctionne pas et ça ne fonctionnera pas !

“
Quand un impôt ne rapporte pas assez, on ne le supprime pas : on l'alourdit.
”

Certains économistes de renom trouvent que les droits de succession en France sont trop faibles, et qu'il y aurait lieu de les augmenter, notamment pour fluidifier la transmission des patrimoines.

Le plus grave, c'est que ce genre de contre-vérité





© Illustration Steven Jimel

Il me semble qu'un gamin de 10 ans sachant compter, ou ayant compris que lorsque l'on augmente sensiblement le prix des bonbons, on en mange moins donc il s'en vend moins, pourrait facilement expliquer ce mystère à nos gouvernants ou à nos élus.

Pour pousser le paradoxe, lorsqu'on s'aperçoit que cette taxation des droits de succession confine à la confiscation, au lieu d'en baisser la sévérité, on crée des mécanismes pour en atténuer les effets ou pour favoriser, par exemple, la transmission des entreprises.

Chaque année en France, près de 700 000 entreprises sont confrontées à une question cruciale concernant la survie de leur entreprise : faut-il transmettre ? À qui et à quel coût ?

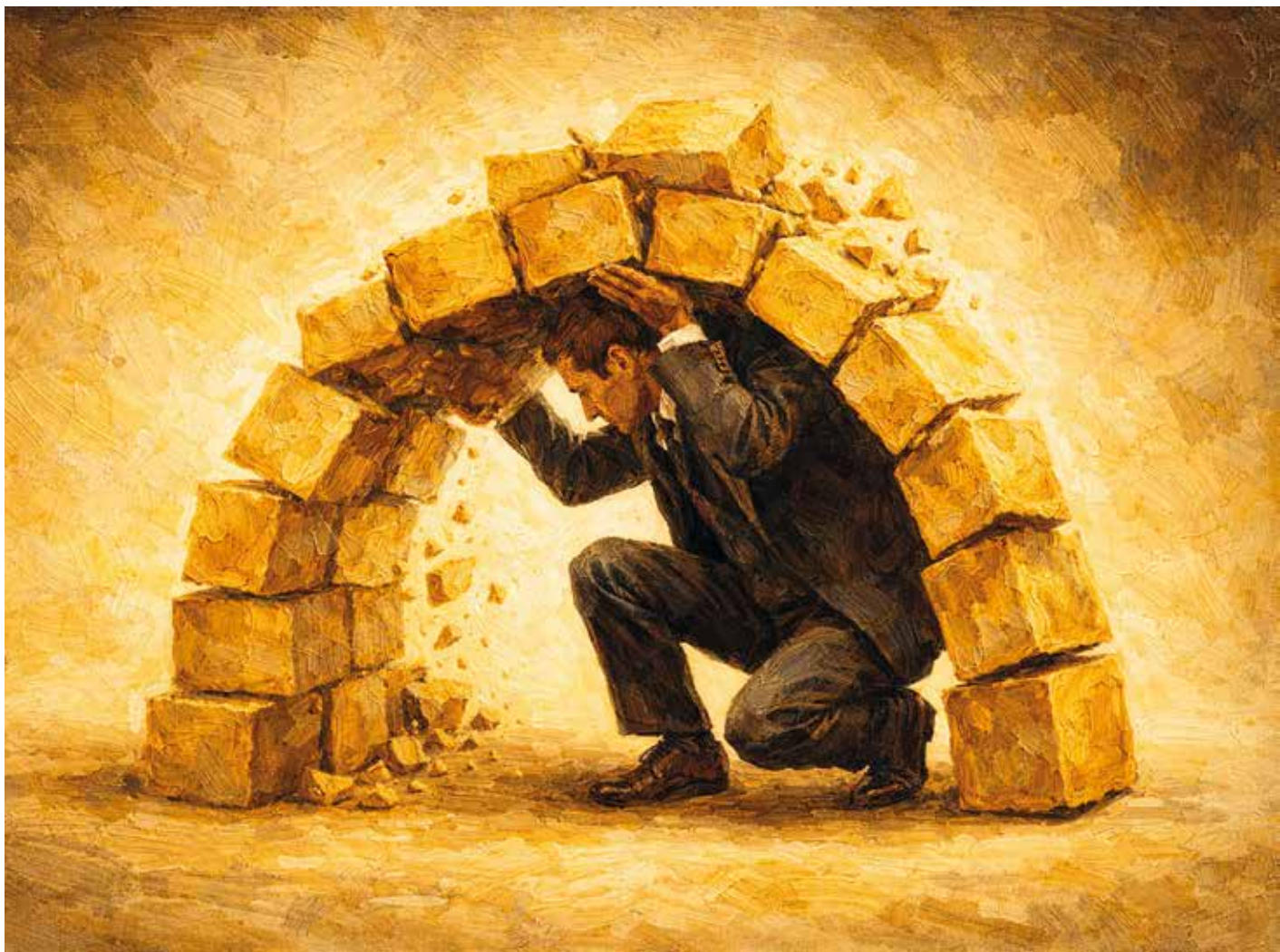
Bien souvent, pour le chef d'entreprise, c'est l'œuvre de sa vie, sa principale source de revenus, et il souhaite avant tout en faire bénéficier ses descendants. La rigueur de la taxation classique le fait sans arrêt hésiter et reculer, mettant ainsi en danger la pérennité de son entreprise lorsque la transmission intervient tardivement, avec un taux de taxation qui oblige souvent les héritiers à vendre tout ou partie de l'entreprise pour en payer les droits.

C'est dans ces circonstances qu'est né, le 1er août 2003, dans la loi pour l'initiative économique portée à l'époque par le Secrétaire d'État aux PME, Renaud DUTREIL, un texte favorisant la transmission des entreprises en créant, sous différentes conditions qu'il est sans doute inutile de rappeler ici, un abattement de 75 %.

Ainsi, et pour le résumer très brutalement, une entreprise d'une valeur de 5 millions d'euros pourra être donnée et transmise aux héritiers, sans subir le taux maximum des droits de donation qui atteint en France le modeste pourcentage de 45 %, mais pourra bénéficier des droits de donation sur une assiette limitée à 1,25 million d'euros.



© Illustration Steven Jimel



© Illustration Steven Jimel

- Et, bien entendu, cela fonctionne ! Et cela se comprend assez facilement. Dès lors, on pourrait effectivement songer à modifier le barème des droits de donation, mais ce n'est pas du tout dans le sens de l'histoire, du moins de la petite histoire budgétaire française. Mais ne nous plaignons pas trop, cela est mieux que rien !

Pendant la très longue période qui a succédé à l'étonnante dissolution provoquée par le président de la République française, en matière de fiscalité, on a entendu tout et surtout n'importe quoi.

En me concentrant sur le pacte Dutreil et ses avantages, je vais tenter, pour faire plaisir à mon rédacteur en chef à qui je ne peux rien refuser, de faire un peu de prospective fiscale, circonscrite à la loi Dutreil.

Pour ce faire, je propose de scénariser cet exercice, un peu à la manière d'un rapport paru en 1986 (Fondation CCMC - Profession comptable An 2000) et qui se projetait en l'an 2000 sous les 3 scénarios suivants :

- **Ce qui est probable ;**
- **Ce qui est possible.**
- **Ce qui est sûr !**

Évidemment, à l'heure où j'écris ces quelques lignes, nos députés, après de nombreux débats (il n'y a pas eu beaucoup de hauts !!), sous la menace efficace de l'article 49.3 de la Constitution, ont adopté la partie recette du projet de loi de finances pour 2026.

Les aménagements sur le régime de la loi Dutreil semblent pour l'instant mesurés, et visent en théorie à recentrer l'exonération sur les seuls



© Illustration Steven Jimel

actifs effectivement affectés à l'activité professionnelle, mais en augmentant tout de même la durée de l'engagement individuel de conservation.

A) Tout d'abord l'exclusion des actifs somptuaires non affectés. C'est la victoire arrachée de haute lutte par le PS et désormais, le bénéfice de l'abattement de 75 % sera exclu pour la valeur des parts correspondant à certains biens tels que les biens de chasse, de pêche, les résidences, les yachts et les bateaux de plaisance à voile ou à moteur, les avions, les voitures de luxe, les véhicules de tourisme, les bijoux, métaux précieux et les objets d'art de collection ou d'antiquités, les chevaux de course ou de concours, les vins et alcools.

Après l'énorme succès de la taxe sur les yachts, il ne faut pas douter du rendement extraordinaire de ces mesures.

Toutefois, pour que ces biens restent éligibles à l'avantage fiscal, ils devront être affectés exclusivement à l'activité professionnelle, et cette exclusion s'appliquera même si les biens sont logés dans une filiale contrôlée par la société transmise.

Par exemple, un avion restera éligible à l'abattement s'il est utilisé pour une école de pilotage, mais exclusivement pour cette activité ; malheur aux dirigeants qui utilisent même occasionnellement l'engin.

On voit largement arriver ici d'inextricables contentieux. Par ailleurs, ce même bien devra avoir été affecté à l'activité depuis son acquisition ou au moins 3 ans avant la transmission, et le rester jusqu'à la fin de l'engagement individuel de conservation ou sa revente.

B) Quant à l'engagement individuel de conservation, il passe de 4 ans à 6 ans.

Quand on pense à toutes les hypothèses bringuebalées depuis le mois de novembre, on peut être momentanément rassurés, mais forcément inquiets et anxieux, et surtout attentifs à ce qu'il peut advenir dans les années qui suivent.

Ayant atteint la limite autorisée pour cet exercice digne de Madame Irma, je propose de réserver au prochain numéro, celui de juin, les hypothèses suivantes.

Mais encore une chose de sûre... le texte n'en restera pas là, et pour l'instant, je ne penche pas pour un assouplissement !

À bientôt ■

“

Augmenter les droits de succession pour fluidifier la transmission n'a jamais fonctionné. Jamais.

”



© Illustration Steven Jimel



QUELQUES ACTUALITÉS sociales

Voici une sélection qui pourraient vous intéresser des dernières actualités qui ont été publiées malgré quelques couacs gouvernementaux :



© Illustration Steven Jimel

Cotisations sociales

> Réforme de l'assiette sociale des travailleurs indépendants et impact pour les micro-entrepreneurs

Nouvelles lois et publications

- > Plafond de la sécurité sociale 2026
- > Publication de la loi « senior »

En pratique

> Arrêt de travail pendant la période de report des congés payés

- > Travail sur plus de 6 jours consécutifs
- > Heures supplémentaires et congés payés : nouvelle approche

Que se passe-t-il si

- > Absence de remise des documents de fin de contrat :

1. Réforme de l'assiette sociale des travailleurs indépendants - impact micro-entrepreneurs

Une circulaire CNAV détaille les conséquences de la réforme de l'assiette sociale des micro-entrepreneurs.

Le décret n°2025-943 du 8 septembre 2025 :

- Ajuste les taux globaux de cotisations du dispositif micro-social,
- Précise les seuils de chiffre d'affaires pour l'équivalence des taux,
- Modifie la répartition par risques des cotisations. Ces règles sont applicables au 1er janvier 2026 et influent directement sur les droits à la retraite de base et complémentaire.

2. Plafond de la sécurité sociale 2026.

Le BOSS annonce une revalorisation de 2 % au 1^{er} janvier 2026.

- PASS annuel : 48 060 €
- PASS mensuel : 4 005 €

Ce plafond influence les cotisations vieillesse, certaines contributions et le calcul de droits sociaux.



3. La loi « senior » : principales mesures

La loi met en œuvre plusieurs innovations :

- Création du CDI de valorisation de l'expérience (pour demandeurs d'emploi de 60 ans et plus),



- Mise à la retraite d'office facilitée pour ce contrat,
- Temps partiel de fin de carrière cofinancé via l'indemnité de départ,
- Cadre renforcé pour la retraite progressive,
- Réforme de l'entretien professionnel au profit de l'entretien de parcours professionnel,
- Entretiens obligatoires : entrée dans l'emploi, mi-carrière, fin de carrière,
- Ajustements sur le bonus-malus chômage (certaines ruptures exclues).

4. Arrêt de travail durant la période de report des congés payés

Les congés non pris du fait d'un arrêt maladie ne sont pas automatiquement perdus.

L'employeur ne peut invoquer l'extinction des droits que s'il démontre avoir permis au salarié d'exercer son droit à congé.

Dans l'affaire jugée, le salarié en arrêt n'a pu prendre 13 jours de congés reportés. L'employeur, n'ayant pas justifié des diligences nécessaires, a été condamné à restituer les jours de congés.

• ○



○ ● **5. Travail de plus de 6 jours consécutifs**

Un salarié ne peut travailler plus de 6 jours par semaine, mais la règle s'apprécie par semaine civile.

Ainsi, travailler 11 ou 12 jours consécutifs est possible si un repos hebdomadaire est accordé sur chaque semaine civile.

Toutefois, déroger au repos dominical impose une justification légale ou

Les juges considèrent ces versements comme une compensation du préjudice subi par le salarié empêché d'accéder à ses droits. ■

6. Heures supplémentaires et congés payés - évolution jurisprudentielle

La Cour de cassation (10 septembre 2025) applique les règles européennes : les heures rémunérées au titre des congés payés doivent être intégrées pour déterminer le seuil de déclenchement des heures supplémentaires.

Le traitement intégral de ces heures comme des heures supplémentaires reste à préciser mais modifie déjà l'approche des entreprises et de leurs logiciels de paie.

7. Absence de remise des documents de fin de contrat - impact sur salaires indus

Un employeur ayant continué à verser des salaires après un licenciement sans fournir les documents de fin de contrat (notamment l'attestation chômage) ne peut exiger leur remboursement.





EXPERT-COMPTABLE, EXPERT-SOCIAL

ifc
By *myfides*

La solution de référence pour le calcul des engagements sociaux

Ecf
By *myfides*

L'outil d'analyse et de conformité des fichiers FEC de vos clients

VeryFec
By *myfides*

Application en ligne de gestion de l'Examen de Conformité Fiscale

Assi-DU
By *myfides*

Le document unique d'évaluation des risques

Social'360
By *myfides*

Application en ligne de diagnostic de conformité sociale

Bazooka
By *myfides*

outil de centralisation des données comptables et sociales de l'entreprise, permettant de créer tableaux de bord, rapports et analyses et d'identifier de nouvelles missions

Strat'Rem
By *myfides*

Comparaison des coûts sociaux et fiscaux pour le dirigeant et l'entreprise

www.myfides.fr

Adhérez !

ENSEMBLE
pour agir!

dès maintenant

Pourquoi adhérer ?

- Pour ne plus subir les évolutions,
- Pour prendre en main notre avenir,
- Pour changer l'image de notre profession,
- Pour nous défendre et pour nous faire respecter,
- Pour sortir des postures politiques et des luttes d'égos,
- Pour une aventure humaine et intellectuelle sans comparaison.



Scannez ce QR Code et remplissez le bulletin en ligne avec paiement par CB

NOUS VOUS PROPOSONS ÉGALEMENT :

- Des formations toute l'année Précises, concises sur des points stratégiques de nos activités
- Un soutien pour toutes vos problématiques juridiques et sociales
- Participer à des groupes de travail pour proposer des idées nouvelles
- Une entraide entre confrères et des idées pour vos cabinets
- Des avantages auprès de nombreux partenaires

N'HÉSITEZ PLUS !

Rejoignez le mouvement !



Tarifs (cochez la case correspondant à votre situation) :

- Adhésion simple : 500 €
- 2^{ème} Adhésion d'un même cabinet : 250 €
- Inscrit depuis moins de 5 ans : 125 €
- Retraité : 125 €

Renvoyez votre bulletin accompagner d'un chèque du montant de votre adhésion à l'ordre d'« Ensemble pour agir » à :

Ensemble pour agir
20, rue la Condamine 75017 PARIS

Code postal / Ville :

ou remplissez le bulletin en ligne avec paiement par CB sur <https://www.ensemblepouragir.fr/adhésions/>

BULLETIN D'ADHESION 2026

Cabinet :

Prénom :

Nom :

E-mail :

Adresse :

Code postal / Ville :

SUP EXPERTISE

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'EXPERTISE COMPTABLE,
DE L'AUDIT ET DU CONSEIL

**Des solutions pour les professionnels
des métiers de la gestion et du chiffre**

DEUX PARCOURS D'EXCELLENCE POUR BOOSTER VOTRE EXPERTISE

PARCOURS CERTIFIANT CONTROLE ET CONTENTIEUX FISCAL

Université Paris-Dauphine PSL & KPMG Academy & Sup'Expertise
Face à l'intensification des contrôles fiscaux, devenez l'expert
indispensable.

Maîtrisez les techniques de défense face à l'administration fiscale :
du contrôle à la procédure contentieuse, jusqu'au droit pénal fiscal.
Apprenez à rédiger réclamations et mémoires percutants, à
argumenter avec impact.

Pour qui ? Experts-comptables, avocats fiscalistes, DAF, juristes,
consultants fiscaux.

RNCP 38158 niveau 7 - Démarrage de la formation: Juin 2026
Tarif : 4900 € HT (Financement possible via le CPF)

PARCOURS GESTION DE PATRIMOINE – INGENIERIE CIVILE ET FISCALE DU PATRIMOINE PRIVE ET PROFESSIONNEL

HARVEST FIDROIT ACADEMY & Sup'Expertise

Transformez votre pratique : passez du conseil comptable
au conseil patrimonial stratégique.

Vos clients attendent une vision globale de leur patrimoine
privé et professionnel.

Développez une expertise recherchée en ingénierie patrimoniale,
diversifiez vos missions (transmission, optimisation) et positionnez-
vous comme partenaire stratégique incontournable.

Pour qui ? Experts-comptables, conseillers en gestion de patrimoine,
notaires, avocats, family offices.

Démarrage de la formation : Juin 2026 - Tarif : 9600 € HT

Visiez l'excellence
SUP
EXPERTISE

L'école de

ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES
Région Paris Ile-de-France

CRCC
COMPAGNIE
REGIONALE DE
COMMISSAIRES AUX
COMPTES
PARIS

DE VERSAILLES
ET DU CENTRE

BESOIN D'UN RENSEIGNEMENT ?
Contactez

Audrey PATOUILLOT - Conseillère Commerciale
a.patouillot@supexpertise.fr - Mob : 06 03 87 10 06

www.supexpertise.fr

Liberté, Égalité, Souveraineté

Chez ECMA, nous adoptons une approche d'interopérabilité. C'est pourquoi notre plateforme de facturation électronique agréée jefacture.com est conçue pour s'intégrer à tous vos outils comptables existants et aux banques de vos clients.

Choisir jefacture.com, c'est préserver l'indépendance technologique de votre cabinet.



 **jefacture.com**
Une solution ECMA