

ENSEMBLE

(e mag)

Dossier spécial

RÉINVENTER NOTRE MÉTIER

Être proactif à l'heure de l'IA

INTERVIEW

Cécile de Saint-Michel
p. 8

ACTUALITÉ PRO

Que devient le Datalake ?
p. 10

TECHNIQUE

FE : Où en sommes-nous ?
p. 40

Rejoignez-nous ! Adhérez !



AGENDA

2026

Séminaire résidentiel

11 - 13 juin

CASTILLON-DU-GARD

Séminaire Gestion de patrimoine

27 novembre - 5 décembre

COLOMBIE

INSCRIPTION SUR :

www.expertpatrimoine.org

Plus vite ?



© Photo : Christophe Lébedinsky

Avec l'âge, nous avons la sensation que le temps passe de plus en plus vite !

« Quoi, déjà l'été ? » Selon des scientifiques, cette sensation n'est pas qu'une impression... Ce n'est pas le temps qui s'accélère, mais notre cerveau qui ralentit : avec l'expérience, moins d'efforts cognitifs sont nécessaires pour traiter les informations que nous rencontrons. Cela crée une sensation d'accélération du temps, car le cerveau n'est plus surchargé par de nouvelles données à interpréter.

Nous voilà donc à l'aube d'une nouvelle cure de jouvence grâce à l'IA, où les nouveautés s'enchaînent à une vitesse vertigineuse. À peine avons-nous suivi la formation « indispensable » pour apprendre à faire des prompts qu'on nous explique que ce n'est plus utile et que l'avenir est désormais aux agents IA qui, à peine installés, sont déjà dépassés par les IA de *coworking* avant... avant quoi ?

Ces trois derniers mois, Anthropic (Claude) a lancé des agents IA dédiés à la finance (audit, clôture mensuelle, analyse des résultats...). OpenAI a investi 500 millions de dollars dans Thrive, un cabinet d'expertise comptable aux États-Unis. Même Pennylane s'inquiète en s'interrogeant dans Compta Online : « N'importe quel éditeur de logiciel SaaS risque de perdre sa valeur et de devenir une simple base de données manipulée depuis Claude ou OpenAI. » Tout va changer, et tout va changer encore plus vite.

Dans ce cas, peut-être faut-il écouter Jeff Bezos, le fondateur d'Amazon. Plutôt que d'imaginer ce qui va changer — mission impossible lorsque la croissance est exponentielle ! — réfléchissons à ce qui ne changera pas.

Et Jeff de préciser : « Vous n'avez pas besoin de faire beaucoup de recherches. Ces choses sont si importantes et si fondamentales que vous les connaissez. »

Pour Amazon, la réponse est évidente : les clients voudront toujours des prix bas, une livraison rapide et un large choix de produits.

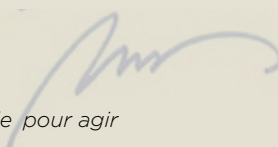
Et pour les experts-comptables, qu'est-ce qui ne changera pas ? Sur quoi devons-nous concentrer nos efforts ? Je crois que nos clients voudront toujours être rassurés : ils veulent savoir qu'ils sont en règle avec l'administration fiscale, qu'ils ne paient pas plus qu'ils ne le doivent et qu'ils peuvent compter sur nous pour les accompagner dans leurs projets.

En trois mots ? **Sécuriser, optimiser et anticiper.**

Pas mal comme ambition, non ?

Laurent Benoudiz

Président d'Ensemble pour agir



Sommaire

LE DOSSIER

RÉINVENTER NOTRE MÉTIER

Être proactif à l'heure de l'IA



3 Éditorial

Par Laurent Benoudiz

6 ACTUALITÉ CNOEC

SEL - Chronique
d'un naufrage (presque) évité

Par Julien Tokarz

8 INTERVIEW

Cécile de Saint-Michel

10 ACTUALITÉ NUMÉRIQUE

Datalake de la profession :
le grand détournement

Par Boris Sauvage

16 ACTUALITÉ CAC / CSRD

Le « CAC vert » ou la consolidation
silencieuse d'un oligopole

Par Christophe P. Fonteneau

20 L'ÉVÉNEMENT

2^e Congrès EPA
À Marseille du 1^{er} au 3 juillet 2026
> 3 jours pour agir ensemble

24 LE DOSSIER

> Réinventer notre métier
Être proactif à l'heure de l'IA

26 > Introduction

Le réveil a sonné

Par Raphaële Bortolin

28 > Tout miser sur un secteur :

le pari qui rapporte

Témoignage de Mathéa Quercy

30 > Devenir un véritable chef d'entreprise :

Recruter un commercial

Témoignage de Guillaume Thomas

32 > Rester agile :

Un cabinet-Laboratoire

Témoignage de Christophe Fonteneau

34 > Fonder une SPE :

3 pour le prix d'un

Témoignage de Boubaker Hedia

36 > Compter ce qui compte vraiment :

La comptabilité carbone cumulative

Un cabinet pionnier témoigne

38 > Voir plus loin :

5 témoignages, 5 points communs

Par Raphaële Bortolin

.....

40 ACTUALITÉS TECHNIQUES

Facture électronique :

Êtes-vous prêt ?

Par Élodie Cassart et Boris Sauvage

46 Plateforme électronique :

Choisir sa plateforme agréée.

Il est temps de reprendre la main

Par Virginie Roitman

50 ACTUALITÉS FISCALES

Pacte Dutreil > Partie 2

Par Serge Anouchian

54 ACTUALITÉS SOCIALES

Sélection printemps-été 2026

Par Élodie Cassart

ENSEMBLE *le mag* n°4 - mai 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, Laurent Benoudiz, Raphaële Bortolin, Gilles Bösigier,
Élodie Cassart, Christophe P. Fonteneau, Virginie Roitman,
Boris Sauvage, Julien Tokarz.

Direction artistique / maquette / illustrations : Steven Jimel

Médecis conseil, 14, rue Rambuteau, 75003 Paris +33 (0) 6 62 80 74 97

Impression : Parmentier / 1, rue Gutenberg, 67610 La Wantzenau - France



© Illustration Steven Jimel

Chronique D'UN naufrage (PRESQUE) ÉVITÉ :

Le Conseil national fait son show



Bienvenue dans le monde merveilleux des Sociétés d'Exercice Libéral (SEL), où l'administration fiscale a décidé, un beau matin de mars 2023, de pimenter la vie des associés. Le concept ? Finie la rigolade, vos revenus ne sont plus des salaires classiques mais des Bénéfices Non Commerciaux (BNC). Pourquoi faire simple quand on peut faire compliqué ?

L'arroseur arrosé

Tout commence par une petite vengeance du **Conseil National des Barreaux (CNB)**. Jaloux des experts-comptables qui, eux, pouvaient exercer en « société de droit commun » sans se soucier du régime des SEL, ils ont crié à l'injustice fiscale.

Leur plan ? Faire annuler les règles pour que tout le monde soit logé à la même enseigne. Résultat ? Le Conseil d'État, avec un sens de l'humour très particulier, a répondu : « *Vous avez raison, l'égalité c'est sacré. Désormais, tout le monde paiera en BNC, peu importe la forme de la société !* ». **Bravo les avocats, c'est ce qu'on appelle un magnifique « but contre son camp ».**

Le réveil (très) tardif de nos élites

Pendant que le ciel tombait sur la tête de centaines de milliers de libéraux, que faisait notre cher **Conseil national** ? Rien. Le calme plat. La sieste juridique.

Il a fallu qu'un petit groupe d'irréductibles (votre syndicat préféré) s'agite dès le 13 février pour que quelqu'un comprenne enfin que le navire prenait l'eau.

Pendant que nous connectons les neurones et les ministères dès le 16 février, l'Ordre, lui, semblait encore chercher le bouton « on » de son alarme fiscale.

La réunion des «mains dans les poches»

Le sommet du spectacle a été atteint le **23 février**. Imaginez la scène : un rendez-vous crucial avec la Direction de la Législation Fiscale (DLF).

- **Côté syndicat :**
Un dossier de 10 pages, des analyses pointues et une stratégie de défense.
- **Côté Conseil national et consorts :**
Ils sont arrivés « les mains dans les poches », sans doute persuadés que leur charisme naturel et quelques selfies suffiraient à faire plier Bercy.

Heureusement que le sérieux des uns a compensé l'amateurisme des autres, transformant un simple « report » (la défaite préférée de l'Ordre) en une quasi-suppression de la mesure catastrophique.

Le grand concours de mythomanie

Mais le plus beau reste la communication post-crise. Avec un aplomb qui force l'admiration (ou pas), le Conseil national a dégainé des communiqués affirmant s'être mobilisé « *dès les premières heures* ».

« *On a tout fait, on a vu la Ministre, on a tout sauvé !* » clament-ils.

Petit bémol : leurs « premières heures » semblent avoir duré une semaine entière, puisqu'ils n'ont réagi qu'après avoir été tirés du lit par nos mails. Mentir, c'est mal. Mais mentir avec des dates que tout le monde peut vérifier, c'est de l'art.

Conclusion : Des paillettes, mais pas de veille

Cette histoire est le parfait résumé de notre institution actuelle :

- **Option A :**
Défense sérieuse, veille fiscale et sueur de front.
- **Option B** (Choisie par l'Ordre) :
Fêtes grandioses, dépenses somptuaires et selfies devant les ministères.

Bref, si vous cherchez des experts en communication théâtrale et en amateurisme de haut vol, vous savez où frapper. Pour la défense de vos intérêts, par contre, il faudra repasser. ■

“

Pendant que le ciel tombait sur la tête de centaines de milliers de libéraux, que faisait notre cher Conseil national ? Rien. Le calme plat. La sieste juridique.

”



Entretien AVEC Cécile DE Saint-Michel



© Illustration Steven Jemel

Présidente du Conseil national de l'Ordre en 2023 et 2024, Cécile de Saint-Michel a vécu deux années de gouvernance qui ont permis le lancement du grand plan de formation « Profession comptable 2030 », la réforme du DCG et du DSCG, l'engagement de l'institution dans la RSE, la création du DataLake « La source », le déploiement de la facture électronique d'ECMA... Beaucoup d'actions mais aussi deux années de turbulences et de procédures engagées pour la défense des intérêts du Conseil national. Cécile de Saint-Michel répond à nos questions sur la récente décision rendue par le Tribunal Judiciaire de Paris.

EPA mag : Bonjour Cécile, par un jugement rendu le 14 avril 2026, le Tribunal Judiciaire de Paris a débouté le CNOEC et sa filiale ECS qui gère le Congrès de la plainte contre Drakarys. Quel a été ton premier sentiment lorsque tu as pris connaissance de cette décision ?

CSM : J'avoue avoir été surprise par cette décision. La procédure engagée avait un objectif simple : obtenir le remboursement des dépenses supportées par le Conseil national et par ECS pour le compte de Drakarys. Or Drakarys et Finko sont des sociétés de droit privé qui ne sont ni détenues ni contrôlées par l'institution. Le Conseil national ne détenait qu'une action sur quatorze dans Finko, la majorité des titres étant entre les mains d'anciens membres du COMEX.

Dans ces conditions, il me paraissait naturel que ces sociétés remboursent les dépenses engagées pour leur compte. Je ne vois pas pourquoi une institution ordinaire, financée par la profession, devrait assumer des charges relevant d'une société privée.

EPA mag : Quelle est la nature des dépenses qui ont été supportées par l'institution ?

CSM : Ces dépenses concernent notamment la création des structures, des honoraires d'avocats, des frais de communication et de commercialisation. Drakarys disposait également d'un stand sur deux congrès sans jamais en régler le coût, alors même qu'ECS avait établi une facture chaque fois annulée par un avoir.



© Photo : Christophe Lébédinsky

Cécile de Saint-Michel,

experte-comptable, présidente du Conseil national de l'Ordre en 2023 et 2024

Il faut aussi ajouter le temps de travail des permanents du Conseil national mobilisés pour ces sociétés. Au total, le montant réclamé dans le cadre de la procédure judiciaire s'élève à 433 000 euros.

Encore une fois, le sujet n'est pas de savoir si le projet Drakarys était bon ou mauvais. La question est beaucoup plus simple : pourquoi le Conseil national et ECS auraient-ils financé les dépenses d'une société privée qui ne leur appartenait pas ?

EPA mag : Mais le contrôle de Drakarys et de Finko était entre les mains des membres de l'ancien COMEX, n'était-il pas envisageable d'organiser un transfert du pouvoir au Conseil national ?

CSM : Pour moi, il était évident que les titres détenus par les membres du COMEX l'étaient au titre de leurs fonctions au sein du Conseil national et non à titre personnel. Je n'avais même pas imaginé qu'un montage puisse permettre une détention privée de ces titres.

Lorsque j'ai demandé leur restitution, j'ai essuyé un refus catégorique. Dès lors que cette société relevait du droit privé et n'appartenait pas au Conseil national, je ne vois toujours pas pourquoi l'institution aurait dû continuer à financer ce projet.

EPA mag : C'est très clair. La question, maintenant, c'est de savoir s'il faut faire appel ou comme le propose ECF, « d'arrêter les frais et de calmer le jeu » ?

CSM : Il existe un moyen très simple d'arrêter les procédures : rembourser les sommes qui ont été indûment prises en charge par ECS et le Conseil national. C'est tout ce que j'ai toujours demandé. Je ne souhaite pas les affrontements judiciaires pour le principe. Mais à partir du moment où les remboursements sont refusés de manière catégorique, je considère qu'il est nécessaire d'aller au bout des démarches et donc de faire appel.

EPA mag : Il y a actuellement un contrôle qui est diligenté par la Cour des comptes sur le Conseil national. Est-ce que tu as des informations sur ce sujet ? Est-ce que cela peut permettre de débloquer la situation ou d'apporter un éclairage nouveau ?

CSM : Oui, j'ai été informée du contrôle actuellement mené par la Cour des comptes sur les années 2019 à 2025, avec une attention particulière portée, semble-t-il, aux opérations liées à Drakarys.

Nous verrons quelles seront les conclusions de cette institution. Personnellement, il me semblerait logique que la Cour considère, elle aussi, qu'il n'est pas normal qu'une institution ordinaire finance une société privée. Mais naturellement, je respecte totalement son indépendance et je n'ai ni la prétention ni la volonté d'influencer ses travaux.

EPA mag : Y a-t-il d'autres procédures encore en cours à la suite de ce changement de majorité fin 2021 ?

CSM : Oui, une autre procédure est toujours en cours. Il s'agit d'une plainte déposée durant ma présidence concernant une avance en compte courant de 6 millions d'euros accordée par le Conseil national. Cette avance a ensuite été transformée en emprunt obligatoire remboursable en actions Drakarys, sans validation en session, mais uniquement sur décision du président de l'époque et de son COMEX.

Face au refus soit de restituer les actions, soit de restituer les fonds, je n'ai pas eu d'autre choix que de déposer plainte. Là encore, cette démarche n'a rien de personnel. Le sujet n'est pas de juger l'intérêt du projet Drakarys. Ce qui me pose problème, c'est qu'une majorité au sein d'une institution puisse considérer qu'elle peut utiliser les moyens de cette institution comme elle l'entend.

Quand on exerce des responsabilités ordinaires, on a avant tout des devoirs. On ne dispose pas de l'institution comme d'un bien personnel. On ne peut

pas utiliser les ressources du Conseil national pour financer des intérêts privés.

Peut-être suis-je attachée à des valeurs que certains jugeront anciennes, mais je considère qu'exercer une responsabilité au sein de notre profession impose une exigence absolue de probité, de rigueur et d'exemplarité.

Quand on représente une institution comme la nôtre, on n'a que des devoirs, on n'a pas de droits.

EPA mag : Donc on a aujourd'hui cette décision qui pourrait être frappée d'appel. La décision sera prise par la session qui a lieu dans une semaine. A la date à laquelle on fait cette interview, on ne sait pas quelle sera la position de l'IFEC qui est majoritaire au Conseil National. Et on a toujours cette plainte en cours dont la suite dépendra, j'imagine, des conclusions de l'enquête de la Cour des comptes...

CSM : Je ne sais pas quelles seront les suites judiciaires ni dans quelle mesure les conclusions de la Cour des comptes pourront influencer les magistrats. Ce n'est pas mon rôle de le dire.

En revanche, je crois profondément aux principes qui fondent notre profession. Nous sommes une profession réglementée. Nous prêtons serment de respecter les lois, les textes et les règles déontologiques. Ce serment, je l'ai prêté en conscience et j'ai toujours essayé de l'honorer dans ma pratique professionnelle comme dans mes responsabilités ordinaires.

Ce qui me peine aujourd'hui, c'est d'avoir parfois le sentiment que ces principes essentiels — la droiture, l'honnêteté, la morale professionnelle — ont été oubliés.

Oui, ces conflits peuvent donner une image regrettable de la profession. Mais il arrive un moment où il faut avoir le courage de dire non, de fixer des limites et de défendre ce que l'on estime juste.

Je suis fière de l'équipe qui m'a accompagnée dans cette démarche, parce que nous avons agi en accord avec nos convictions et avec une certaine idée de l'éthique professionnelle.

Au fond, c'est cela qui compte le plus : pouvoir rester fidèle à ses valeurs et agir avec intégrité. ■



Par Boris Sauvage

DATALAKE de la profession : LE GRAND détournement



© Illustration Steven Jimel

Sous couvert de modernisation numérique, le projet de Datalake voté par le Conseil national soulève une question autrement plus politique : à qui doit profiter la donnée comptable de la profession ? Derrière les discours sur l'innovation et l'intelligence artificielle se joue peut-être un basculement silencieux entre intérêt collectif, stratégies privées et pouvoir ordinal.

Lors de la 454^{ème} session du Conseil national, mercredi 18 mars 2026, les membres ont voté une résolution décidant « la création d'un DATALAKE de la profession qui sera constitué par un dépôt obligatoire par les experts-comptables des déclarations fiscales déjà télétransmises à l'administration fiscale (liasses fiscales et TVA) ».

À première lecture, on pourrait s'en réjouir. Enfin, pourrait-on penser, l'équipe en place reprend le fil des chantiers data et intelligence artificielle initiés sous la mandature précédente. Enfin l'Ordre se dote des moyens d'exister dans un monde où la donnée comptable est devenue le nouvel or noir, et où nos clients comme les pouvoirs publics attendent de la profession qu'elle fasse entendre sa voix éclairée par les chiffres - des chiffres qu'elle est, par définition, la mieux placée pour produire et analyser.

La réalité est tout autre. Cette résolution, présentée sous les habits flatteurs d'une ambition collective, n'est en vérité ni une ambition, ni collective. Elle est, à mes yeux, le marqueur d'un détournement de l'institution au profit d'une initiative privée — Impulse Data — dans laquelle une part significative des membres du COMEX est directement engagée. Pire : elle ferme, peut-être pour de longues années, la porte d'un projet d'intérêt général que la profession aurait pu porter avec ambition.

Je vous propose de revenir, pas à pas, sur ce dossier. D'abord pour rappeler ce qu'était le projet abandonné — La Source. Ensuite pour analyser, ce que recouvre réellement la résolution votée en mars. Enfin pour défendre une autre voie : celle d'un Ordre fédérateur, hub des initiatives data de la profession, capable de hisser les experts-comptables à hauteur

des défis posés par OpenAI, Anthropic et la prochaine génération d'agents intelligents qui s'invitent déjà dans nos métiers.

La Source : ce que la profession s'est interdit de faire

Il faut commencer par rappeler d'où nous venons. Lors du congrès de Marseille en 2024, la mandature précédente avait lancé La Source, le Datalake de la profession. L'ambition était claire et structurée. Il s'agissait, dans un premier temps, d'alimenter un entrepôt de données à partir des déclarations fiscales et des FEC, afin d'apporter aux cabinets un outil de benchmark sectoriel et territorial dont ils manquaient cruellement, et de fournir aux pouvoirs publics une information économique d'une granularité supérieure à celle qu'ils peuvent déduire des seules liasses fiscales.

Ce projet n'était pas sorti d'un chapeau. Les travaux préparatoires avaient été menés en bonne et due forme avec la CNIL et avec le bureau GF2B, qui assure la tutelle de notre profession. Tous les feux étaient au vert pour que ces données puissent être exploitées sous l'égide du Conseil National.

Trois services concrets avaient été déployés autour de La Source : un diagnostic FEC, un module Impact Durabilité (RSE) et Jedataviz Initial, comparatif financier accessible gratuitement aux cabinets. L'accueil au congrès avait été positif : nombre de confrères avaient salué l'utilité de ces outils pour leurs restitutions clients.

Restait un volet à compléter : le social. Sur ce point, nous nous étions heurtés au refus de la CNIL d'autoriser l'utilisation des DSN. Pour combler ce manque, nous avons noué un accord avec l'AGIRC-ARRCO afin de fournir des éléments statistiques sur les salariés des entreprises et leurs régions. Ce sont aujourd'hui ces données qui alimentent Image PME.

**La donnée comptable
agrégée, fiable, normalisée,
sectorisée, territorialisée
est un actif rare et
stratégique.**

Puis la nouvelle mandature est arrivée.

Et de La Source, plus un mot. Aucune publication. Aucune campagne. Aucune relance auprès des cabinets. Le constat dressé en mars par l'équipe en place — « peu d'utilisation de La Source » — a quelque chose de cocasse, presque cynique : on ne peut pas reprocher à un outil de mal fonctionner si on n'en fait jamais la promotion. Aucune communication n'a été produite sur La Source, sur Jedataviz Initial, depuis la prise de fonctions de la nouvelle équipe. L'échec qui justifie aujourd'hui le « nouveau » projet est un échec auto-réalisé.



© Illustration Steven Jimel

• Le projet voté en mars : anatomie d'une fausse ambition

Que dit, exactement, la résolution n°2 votée le 18 mars 2026 ? Que les experts-comptables auront désormais l'obligation de déposer auprès du Conseil national les déclarations fiscales — liasses et TVA — qu'ils télétransmettent déjà à l'administration. Pour donner à cette obligation une assise juridique, il est proposé de modifier l'article 35 de l'ordonnance de 1945, en y inscrivant que « les experts-comptables contribuent à la diffusion de ces informations en mettant à la disposition du Conseil national de l'ordre les données qu'ils traitent dans le cadre des missions qui leur sont confiées par les entreprises ».

Sur le papier, l'argument avancé est celui du volume. Il faudrait, nous dit-on, atteindre une masse critique pour produire des indicateurs robustes. Et c'est précisément là que le bât blesse.

Car ce Datalake, alimenté par les liasses fiscales et les déclarations de TVA, existe déjà. Il s'appelle Image PME ! Il n'est pas obligatoire, parce qu'il est nourri naturellement par les données qui transitent par le portail Je Déclare. Et il contient aujourd'hui environ 3,4 millions de télétransmissions de liasses fiscales, et 1,5 million de télétransmissions de TVA. Or, l'ensemble des spécialistes s'accorde à fixer le seuil de pertinence statistique pour la profession aux alentours de 700 000 à 800 000 entreprises. Nous sommes donc, dès aujourd'hui, plus de quatre fois au-dessus du seuil critique.



Le marché français des TPE et PME représente entre 3,6 et 3,8 millions d'entreprises. Le différentiel que viendrait combler une obligation imposée à l'ensemble des cabinets est donc marginal en volume, mais lourd en contrainte. Si l'on reproche aujourd'hui à Image PME de manquer de granularité, le problème n'est pas un problème de volume mais un problème d'enrichissement, d'éditorialisation, de mise en valeur, et plus largement de portage politique par l'institution.

S'agit-il d'un problème nouveau, qui exigerait une refonte législative en urgence ? Non. La résolution prévoit une modification de l'ordonnance de 1945, c'est-à-dire un véhicule législatif. Aucun texte n'existe à ce jour. Aucun calendrier n'est connu. Personne, dans la salle de la session de mars, ne pouvait dire quand cette modification entrerait en vigueur. La question mérite d'être posée crûment : à quoi sert d'annoncer la création d'un Datalake reposant sur une obligation légale dont nul ne sait quand elle existera, alors qu'un dispositif comparable, Image PME, fonctionne déjà avec une volumétrie quatre fois supérieure au seuil utile ?

Le vrai sujet : un conflit d'intérêts

Pour comprendre, il faut sortir du strict débat technique. La majorité des membres du COMEX de la mandature actuelle est engagée, à divers titres, dans le projet Impulse Data. Impulse Data est un





© Illustration Steven Jimel

Nous demandons que l'Ordre cesse d'être l'arène où s'affrontent trois courants syndicaux et redevienne le lieu de construction d'un projet collectif pour la profession.

éditeurs et sans aucune ambition affichée sur l'intelligence artificielle. Elle donne le change. Elle permet à l'équipe en place d'affirmer publiquement qu'elle « avance sur la data ». Mais en pratique, elle ne fait rien qu'Image PME ne fasse déjà.

Le résultat est un détournement de l'institution. En écartant le Conseil national d'une réflexion réellement ambitieuse, on garantit l'exclusivité de fait à une initiative privée portée par les mêmes élus qui décident de la trajectoire ordinale. C'est, à mon sens, une rupture grave de l'éthique qui doit régir l'action des représentants de notre profession.

Les risques pour la profession

Cette dérive n'est pas un simple débat de gouvernance interne. Elle emporte trois risques majeurs pour l'ensemble des experts-comptables.

Premier risque : la perte du rendez-vous historique de la donnée comptable. Nous vivons un moment charnière. Les modèles d'intelligence artificielle ont une faim de données structurées qui n'a aucun précédent dans l'histoire technologique. La donnée comptable agrégée, fiable, normalisée, sectorisée, territorialisée est un actif rare et stratégique. La profession qui saura organiser, sécuriser et valoriser cet actif aura un poids considérable dans la décennie à venir. Celle qui le laissera se fragmenter entre initiatives privées concurrentes sera réduite au rôle de fournisseur passif. En refusant à l'Ordre l'ambition d'un Datalake fédérateur, on choisit délibérément la seconde option.

Deuxième risque : l'effacement de la voix collective de la profession. L'un des objectifs initiaux de La Source était de doter le Conseil national d'analyses propres pour porter la parole des experts-comptables auprès des pouvoirs

Datalake privé, porté par un groupement de cabinets, intéressant en soi, et qui revendique aujourd'hui une couverture d'environ 800 000 entreprises — c'est-à-dire précisément le seuil de masse critique nécessaire pour produire et commercialiser des indicateurs.

L'initiative Impulse Data en elle-même n'a rien de scandaleuse. Que des cabinets de taille intermédiaire s'organisent pour mutualiser leurs données et construire ensemble des outils de pilotage, c'est même plutôt sain et moderne. La profession a besoin d'initiatives entrepreneuriales fortes.

Ce qui pose un problème démocratique majeur, en revanche, c'est ce qui se passe quand des élus ordinaires, parties prenantes d'une initiative privée concurrente, sont aussi ceux qui décident de la stratégie data de l'Ordre. Dans cette configuration, la question n'est plus de savoir si l'Ordre va construire un Datalake ambitieux et utile à toute la profession. La question devient : comment empêcher l'Ordre de devenir un concurrent sérieux d'Impulse Data ?

La résolution votée en mars répond, hélas, parfaitement à cette seconde question. Elle se contente d'imposer une obligation de remontée des liasses et de la TVA, c'est-à-dire des données dont Image PME dispose déjà en abondance, sans définir de cas d'usage à forte valeur ajoutée, sans calendrier opérationnel, sans modèle de gouvernance partagé avec l'écosystème, sans articulation explicite avec les

- ● publics. Sans Datalake institutionnel à la hauteur, cette voix s'éteint. Les indicateurs économiques sur les TPE/PME continueront d'être produits, mais par d'autres : cabinets privés, éditeurs, organismes publics, voire, c'est déjà en train d'arriver, par les acteurs technologiques eux-mêmes, qui disposent désormais d'une vision plus fine du tissu économique français que beaucoup d'institutions historiques.

Troisième risque : l'enfermement dans un modèle où l'Ordre subit l'innovation au lieu de la conduire. Une institution qui ne se dote pas des moyens d'agir devient, mécaniquement, une institution qui réagit. Et qui réagit toujours en retard.

“

On ne peut pas reprocher à un outil de mal fonctionner si l'on ne fait jamais la promotion de son existence.

”

Notre vision : faire de l'Ordre le hub des Datalakes de la profession

Faut-il, pour autant, opposer le Conseil national aux initiatives privées comme Impulse Data ? Je suis convaincu du contraire. Plusieurs Datalakes peuvent, et doivent, coexister au sein de la profession. L'erreur stratégique de la résolution de mars n'est pas seulement de manquer d'ambition pour l'Ordre : c'est aussi de poser le débat en termes binaires, public contre privé, alors que la véritable question est celle de l'articulation.

La vision que nous portons collectivement au sein d'Ensemble Pour Agir est celle d'un Ordre fédérateur, qui assume un rôle de hub :

- **Hub de gouvernance**, en posant le cadre éthique, déontologique et juridique dans lequel les Datalakes de la profession opèrent ;
- **Hub d'interopérabilité**, en définissant les formats, les API et les référentiels communs qui permettent aux différentes initiatives — Impulse Data, Image PME, projets régionaux, initiatives d'éditeurs — de dialoguer entre elles ;
- **Hub de mutualisation**, en agrégeant les indicateurs produits par chacun pour offrir à tous les cabinets, quelle que soit leur taille, le bénéfice de la masse ;
- **Hub d'intermédiation** avec les pouvoirs publics, en portant une voix unique, étayée, indiscutable, auprès des institutions.

Dans cette vision, Impulse Data n'est pas un concurrent à neutraliser, c'est un partenaire à intégrer. De même que les éditeurs, les organisations syndicales régionales, ou les futures initiatives qui ne manqueront pas d'émerger.

Cette construction suppose un changement de méthode. Elle suppose que l'Ordre cesse d'être l'arène où s'affrontent trois courants syndicaux et redevienne ce qu'il doit être : le lieu de construction d'un projet collectif et commun pour la profession. Sur le sujet de la data, plus encore que sur d'autres, les clivages d'appareil sont une perte de temps que nous ne pouvons plus nous offrir.

J'assume ici une part d'idéalisme. On me dira qu'il est naïf de penser qu'au-delà des étiquettes, on puisse construire un projet qui dépasse les jeux de pouvoir internes. Peut-être. Mais sur des sujets aussi structurants, et qui engagent la profession pour les vingt prochaines années, l'idéalisme me paraît préférable au cynisme. Et à choisir entre deux risques, je préfère celui d'avoir cru à un projet collectif que celui d'avoir laissé la souveraineté de la data de la profession se dissoudre par défaut d'ambition.

L'urgence : OpenAI, Anthropic et les compétences comptables

Si je crois à cette urgence, c'est parce que les signaux extérieurs sont sans ambiguïté. Pendant que nous débattons de la pertinence de remonter, ou non, des liasses déjà disponibles dans Image PME, les grands acteurs mondiaux de l'IA s'invitent dans le cœur de notre métier.





© Illustration Steven Jimel

OpenAI et Anthropic ont publié, ces dernières semaines, des « skills » dédiées à la finance et à la comptabilité, capables d'exécuter des tâches qui relevaient hier du strict périmètre du collaborateur expérimenté : préparation et exécution de la clôture mensuelle, rapprochements bancaires, contrôles de cohérence, analyses de variance, production de notes de synthèse à destination de la direction financière. Ces capacités ne sont plus des démonstrations de salon. Elles sont déployées en production chez de grands groupes. Elles vont, à brève échéance, descendre dans les ETI puis dans les PME, c'est-à-dire chez nos clients.

Dans ce monde qui arrive à grande vitesse, la question pour la profession n'est plus « faut-il un Datalake ? ». Elle est : « avec quel actif data négocions-nous notre place dans la chaîne de valeur ? ». Si nous n'avons rien d'autre à mettre sur la table que des liasses redondantes et un projet législatif sans calendrier, nous serons, collectivement, en position de faiblesse face à des acteurs technologiques qui, eux, savent exactement ce qu'ils font de la donnée.

À l'inverse, si la profession sait se doter d'un patrimoine data structuré, gouverné, fédéré, alors elle peut envisager des partenariats équilibrés avec les acteurs IA, voire entraîner des modèles spécifiques au métier de l'expertise comptable. C'est ce que nous avons commencé à construire il y a deux ans avec La Source. C'est ce que nous devons reprendre, sans attendre.

Ne pas confondre mouvement et action

La résolution n°2 votée le 18 mars 2026 est l'illustration parfaite de cette confusion entre mouvement et action. On bouge, un texte est voté, une modification d'ordonnance est annoncée, un Datalake est promis, mais on n'agit pas, parce que rien de ce qui est décidé n'apporte de valeur nouvelle à la profession et parce que l'arrière-plan du dossier suggère que l'objectif réel n'est pas celui qui est affiché.

Nous demandons trois choses :

- 1. La transparence** sur les liens entre les membres du COMEX et l'initiative Impulse Data, et la mise en place d'une véritable politique de prévention des conflits d'intérêts au sein des organes de l'Ordre.
- 2. La reprise du projet La Source**, avec les moyens de communication, d'accompagnement et de portage politique qu'il n'a jamais eus.
- 3. L'ouverture d'une réflexion collective**, associant les trois courants syndicaux, les éditeurs, les initiatives privées comme Impulse Data, et les représentants des cabinets de toutes tailles, pour bâtir un vrai projet « data » de la profession. ■

Par Christophe P. Fonteneau



LE «CAC vert» ou LA consolidation SILENCIEUSE D'UN OLIGOPOLE

Ce qui devait ouvrir le marché est en train de le refermer.

© Illustration Steven Jimel

Le « CAC vert » devait ouvrir un nouveau marché et favoriser l'émergence de nouveaux acteurs autour de l'audit de durabilité. Il prolonge en réalité les équilibres existants. Derrière l'apparente transformation, les positions se reproduisent et se consolident. Dès lors, la question n'est plus seulement celle de l'ouverture, mais de savoir où se joue réellement la mutation de la durabilité.

L'audit de durabilité était censé constituer une vraie révolution pour les commissaires aux comptes. Imposé par la directive CSRD, il était la manifestation d'un objectif clair : concevoir un nouveau marché et faire émerger des savoir-faire auprès de la profession qui s'est rapidement emparée de cette opportunité apparente dans le contexte du rehaussement des seuils d'audit financier.

C'était un engagement pour la transformation des entreprises fondée sur le fait que de nouveaux types d'informations non financières, complexes et transversales, nécessiteraient un réaménagement du terrain actuel de l'audit.

Cependant, à en juger par les pratiques actuelles, notamment dans les entreprises du CAC 40, une situation bien différente peut être observée. Ce n'est en aucun cas un marché émergent.

Au contraire, l'audit de durabilité n'a été que la consolidation mécanique d'un marché déjà fortement concentré, dans lequel les positions ont été reproduites de manière très efficace.

Ainsi les chiffres économiques sont clairs : les honoraires versés aux six cabinets de commissariat aux comptes qui audient les entreprises du CAC 40 (EY, PwC, Deloitte, KPMG, Forvis Mazars et Grant Thornton) s'élèvent à près de 950 millions d'euros. Sur cette somme, le pourcentage alloué à l'audit de durabilité s'établit à moins de 4 % du total des honoraires versés (38 millions d'euros).

Loin de traduire une montée en puissance comparable à celle de l'audit financier, l'audit de durabilité reste marginal en volume, même auprès des entreprises du CAC 40. Mais c'est précisément cette marginalité qui permet de comprendre sa dynamique : faible en poids économique, mais déjà capté dans sa quasi-totalité.

97,5 % du marché des entreprises du CAC 40 capturé avant même d'exister réellement

L'analyse des décisions prises par les entreprises du CAC 40 concernant le choix de leurs auditeurs de durabilité est particulièrement éclairante sous cet angle.

Dans 57,5% des groupes du CAC 40 (23 entreprises), ceux-ci ont nommé leurs deux commissaires aux comptes comme vérificateurs de durabilité. Dans 40 % des groupes de l'indice français (16 entreprises), ils ont retenu l'un d'eux. Seul le groupe Publicis a opté pour un vérificateur indépendant différent de ses deux commissaires aux comptes. Cela signifie que 97,5% des entreprises du CAC 40 ont confié leur mission de vérification de la durabilité à leurs auditeurs financiers historiques.

Ce chiffre mérite d'être souligné car il est produit dans un environnement où aucune exigence de co-vérification n'a été posée par les textes européens et nationaux. Il n'y avait pas d'interdiction légale d'entrée pour de nouveaux acteurs. Pourtant, dans les faits, le marché s'est structuré sans eux.

“

Ce n'est pas un marché émergent. C'est un marché déjà attribué.

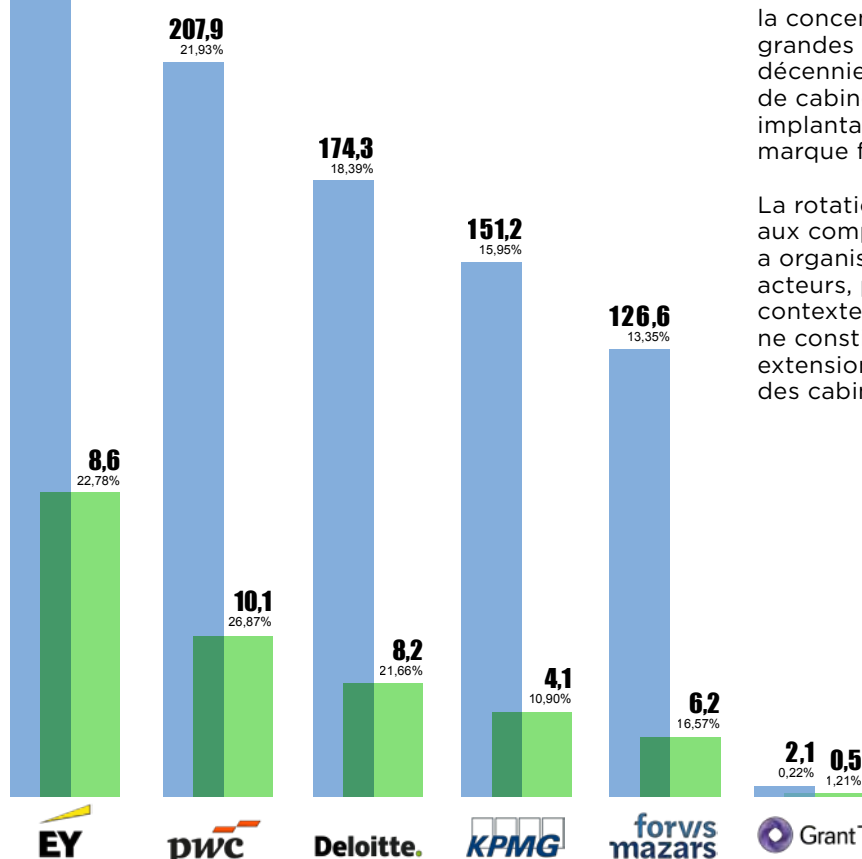
”

Ce n'est pas une simple inertie ou une préférence pour des prestataires déjà connus, parfois depuis plus de 30 années. Cela reflète plus directement le pouvoir des acteurs établis, la capacité des entreprises à s'appuyer sur des acteurs versés dans les enjeux mondiaux et la capacité des entreprises elles-mêmes à étendre rapidement leur champ d'action à des domaines encore inconnus. Le marché du « CAC vert » n'est pas un marché en construction, c'est un marché déjà attribué.

285,9 30,16% ■ Honoraires en millions d'euros versés aux six cabinets de commissariat aux comptes qui auditent les entreprises du CAC 40¹

TOTAL : 947,9 millions d'euros 100%

■ dont CSRD 37,7 millions d'euros 100%



Un oligopole n'a pas besoin de s'entendre pour produire les mêmes effets.

Cette dynamique oligopolistique s'inscrit dans la continuité d'un secteur de l'audit où la concentration est ancienne. L'audit des grandes entreprises est, depuis plusieurs décennies, dominé par un nombre très limité de cabinets disposant de ressources, d'une implantation internationale et d'une marque forte.

La rotation obligatoire des commissaires aux comptes n'a pas ouvert le marché ; elle a organisé une circulation interne entre ces acteurs, principalement anglosaxons. Dans ce contexte, l'émergence de l'audit de durabilité ne constitue pas une rupture mais une extension naturelle du périmètre d'influence des cabinets dominants.



1 - Sources : documents d'enregistrement universels 2025

“

La transformation ne se joue peut-être pas dans l'audit, mais en amont.

”

- En janvier 2026, l'Autorité de la concurrence a procédé à des perquisitions dans plusieurs cabinets d'audit, notamment parmi les Big Four, dans le cadre d'une enquête pour pratiques anticoncurrentielles. Les entités concernées sont suspectées d'avoir « formé une entente à propos des audits de durabilité qu'ils exercent auprès des grands groupes concernés par la directive européenne CSRD » (source : Anne Moreaux, 30/01/2026, Affiches Parisiennes).

Ce fait, inédit, invite à dépasser une analyse centrée sur des comportements isolés pour envisager l'hypothèse d'une organisation structurelle du marché limitant la concurrence. Il ne s'agit pas ici de préjuger des conclusions de l'enquête, mais de constater que le régulateur lui-même semble s'intéresser à la manière dont le secteur de l'audit et plus particulièrement de la vérification de durabilité fonctionne dans son ensemble.

Quand les dominants écrivent les règles, le marché ne change pas

Dans ce contexte, la gouvernance de la profession mérite une attention particulière. La CNCC (Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes) joue un rôle central dans la structuration du marché : elle diffuse la doctrine, participe à l'interprétation des normes d'exercice professionnelles (NEP) et contribue à l'organisation de la profession. Son Conseil national, composé de 60 membres élus, comprend notamment les présidents des compagnies régionales ainsi que des représentants des collèges dits « EIP » (entités d'intérêt public) et « non EIP ».

Cette structuration, qui peut apparaître équilibrée en apparence, soulève néanmoins une question fondamentale quant à ses effets réels : le collège EIP regroupe de fait les cabinets les plus présents sur le marché des grandes entreprises. Bien qu'ils ne représentent qu'environ 25% des commissaires aux comptes inscrits, ces acteurs disposent mécaniquement de la moitié des sièges au Conseil National. Autrement dit, une minorité en nombre bénéficie d'une parité de représentation fondée non pas sur le poids démographique de la profession, mais sur son poids économique. Dès lors, le mode de représentation lui-même tend à refléter, voire à reproduire, la hiérarchie économique du secteur.

L'analyse de la composition effective du Conseil, à partir de sources publiques et de recoupements professionnels, met ainsi en évidence une présence significative de membres issus des grands cabinets et des réseaux les plus structurés. On y retrouve des associés ou dirigeants des Big Four, de Forvis Mazars et de Grant Thornton, mais également des représentants de réseaux organisés tels que BDO, Exco, ORCOM, FITECO, Fideliance, In Extenso ou Baker Tilly. À ces profils s'ajoutent des membres qualifiés d'indépendants, dont certains ont effectué une partie significative de leur carrière au sein de grands cabinets, traduisant davantage une circulation des élites professionnelles qu'une véritable diversification des profils.

Cette configuration n'est pas irrégulière au regard du droit. Mais, elle soulève également une question fondamentale : lorsque les acteurs du marché ayant le plus de pouvoir et d'influence contribuent également à façonner les règles et à organiser la profession, la convergence possible des intérêts et des pratiques ne peut être totalement écartée.

Le marché de la durabilité : une opportunité encore à construire ?

L'ensemble de ces éléments invite à une lecture exigeante, mais aussi plus constructive du développement du « CAC vert ». À ce stade, celui-ci apparaît plus comme le prolongement d'un système existant que comme un véritable levier d'ouverture. La concentration du marché, les barrières à l'entrée et la reproduction des positions acquises ont, sans surprise, façonné ses





© Illustration Steven Jimel

premiers contours. Pour autant, cette situation ne doit pas être lue comme une impasse, mais peut-être comme un point de départ.

L'analyse du marché ne peut se limiter au seul périmètre de la vérification de durabilité.

Une réalité souvent sous-estimée mérite d'être soulignée : la majorité des commissaires aux comptes sont susceptibles d'intervenir sur des missions de durabilité en tant qu'experts-comptables. Cette double compétence ouvre une perspective différente.

Là où le marché du « CAC vert » se concentre aujourd'hui sur l'audit, l'expert-comptable se situe en amont, au cœur de l'accompagnement des entreprises dans leur transformation. Il intervient dans la structuration de l'information, la mise en cohérence des indicateurs et, plus profondément, dans la réflexion stratégique sur les modèles d'affaires (criticité des ressources financières, humaines et naturelles).

C'est précisément dans ce champ que se dessinent les évolutions les plus structurantes, notamment à travers des référentiels comme la VSME (Voluntary Sustainability Reporting Standard for SMEs). Destinée aux petites et moyennes entreprises, cette approche dépasse la seule logique de reporting

pour engager une réflexion plus large sur la durabilité des activités de nos clients : dépendance aux ressources critiques, résilience des chaînes d'approvisionnement, entretien des capitaux humains, naturels et financiers.

Elle invite les entreprises à interroger la viabilité de leur modèle économique dans le temps, bien au-delà des seules obligations réglementaires ou normatives. Dans cette perspective, le rôle de l'expert-comptable apparaît central. Non plus seulement comme producteur ou garant de l'information, mais comme partenaire de la transformation, capable d'articuler performance économique et enjeux de durabilité. Là où la certification intervient a posteriori, l'accompagnement permet d'agir en amont, au niveau même des décisions stratégiques.

Le « CAC vert » ne doit donc pas être appréhendé uniquement comme un marché de l'audit. Il doit s'inscrire dans un écosystème plus large, où la vérification s'articule avec le conseil, l'accompagnement et la transformation des entreprises. C'est à cette condition qu'il dépassera le simple prolongement d'un modèle existant pour devenir un véritable levier de changement.

L'enjeu n'est peut-être pas seulement de diversifier les acteurs de la certification, mais de repenser plus largement la chaîne de valeur de la durabilité, en mobilisant pleinement les compétences de la profession comptable au service des transitions économiques, sociales et environnementales.

Dans ce contexte, la CNCC doit également assumer pleinement son rôle en matière déontologique, en veillant à préserver l'indépendance des commissaires aux comptes et à éviter les dérives liées au développement des services autres que la certification, qui peuvent empiéter sur le champ d'intervention des experts-comptables. Dans cet équilibre, il est essentiel de garantir une articulation claire avec les prérogatives du Conseil national de l'Ordre des experts-comptables (CNOEC), afin de préserver la complémentarité des professions plutôt que d'entretenir une concurrence déséquilibrée.

Dans le même esprit, la H2A (Haute Autorité de l'Audit) doit maintenir une position exigeante sur ces enjeux, en assurant un contrôle effectif du respect des règles d'indépendance et des périmètres d'intervention. Le régulateur ne peut se permettre la moindre ambiguïté : il doit demeurer pleinement impartial et ne pas apparaître, même indirectement, comme aligné sur les intérêts des acteurs les plus puissants du marché. ■

Inscrivez-vous vite et rejoignez-nous cet été :

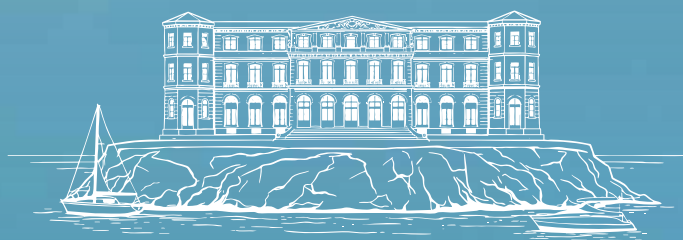


2^e Congrès national EPA

Marseille
1^{er}-3 juillet
2026

LE BIG BANG *de l'expertise comptable*

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



PALAIS DU PHARO

MARSEILLE

58, boulevard Charles Livon

DU 1^{er} AU 3 JUILLET, MARSEILLE – PALAIS DU PHARO

3 Jours pour agir ensemble !

> **Inscription et informations en ligne :**
<https://www.ensemblepouragir.fr/congres-2026-marseille/>

Focus sur nos temps forts !

> La grande table ronde

Le Big Bang de l'expertise comptable

Jeudi 2 juillet - 9h00-11h00

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

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

> La grande table ronde s'ouvrira par une première Keynote d'**Anthony Basile**, docteur en sciences cognitives & IA, qui apportera un éclairage sur l'impact de l'IA sur les entreprises, les modèles économiques, le monde de demain, les métiers...

> Inscrivez-vous Maintenant :



Notre deuxième intervenant et animateur de cette conférence, **Philippe Barré**, expert-comptable et auteur des études des Moulins, recentrera le sujet sur les mutations en cours dans l'expertise comptable.

> La deuxième partie donnera la parole à des confrères qui témoigneront de leur stratégie face à ces bouleversements. **Julien Tokarz** qui a fait entrer un fonds au capital de son cabinet, **Mathieu Thiersé**, président de Forces d'experts qui mise sur la force du réseau, **Cécile de Saint-Michel**, past-présidente du Conseil national qui croit à l'avenir des cabinets indépendants et « traditionnels », **Dominique Jourde** qui quitte un « gros » cabinet pour s'installer seul en vue de développer une spécialisation. 4 parcours, 4 visions de la profession !

Focus sur nos temps forts !

> Formation pratique :

Repartez en étant opérationnel sur l'IA !

Jeudi 2 juillet - 15h00-18h30

Après une séance commune en fin de matinée (de 11h45 à 13h00) exposant 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, l'après-midi sera pratico-concret avec 3 ateliers sur l'IA au choix :

- **Découverte de l'IA / Maîtriser l'art du prompt**
- **Savoir déployer des agents IA**
- **Mettre en place de l'automatisation dans les cabinets grâce aux agents IA tel que Claude Cowork**

Chaque atelier d'une durée totale de 3h est découpé en deux parties pour fournir une formation concrète et directement exploitable.

> **N'oubliez pas votre ordinateur portable !**

3 formateurs de qualité interviendront :

Anthony Basile, Yves Le Dain et notre confrère, **Vénissien Ducarre**.

> Conférence plénière

Après l'automatisation, que faire ?

Vendredi 3 juillet - 9h30-11h30

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

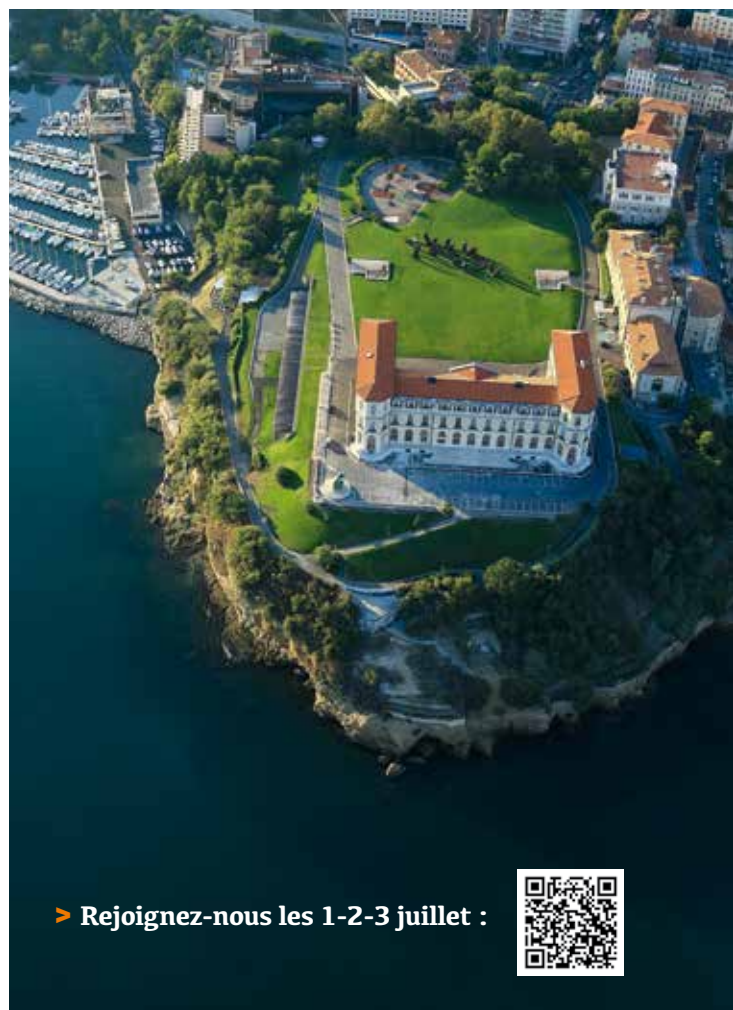
Facture électronique, IA, financiarisation, nouveaux acteurs, nouvelles missions : quels impacts concrets pour nos cabinets ?

Ludovic Melot nous expliquera dans une keynote d'ouverture comment développer de nouvelles missions au sein du cabinet.

> La table ronde qui suivra, animée par **Sophie Coudré**, réunira **Florian Verneau**, jeune EC spécialiste de la facture électronique, **Christophe Fonteneau**, expert RSE et adepte de l'approche sectorielle et **Stéphanie Laporte** qui propose des missions de DAF externalisé au sein de son cabinet.

Mais comment transformer le cabinet et la montée en compétence des collaborateurs ?

Stéphanie Gueutin, expert-comptable et concepteur de formation pour Profession Comptable 2030, ouvrira la seconde table ronde par une keynote..



> Rejoignez-nous les 1-2-3 juillet :



> **Élodie Cassart**, animera ensuite les débats avec **Stéphanie Gueutin, Sophie Coudré** et **Laurent Benoudiz** :

Comment accompagner le changement au sein des équipes ?

Mais aussi :

> Une formation de 3h offerte

Mercredi 1^{er} juillet - 14h30-17h30

La veille de l'ouverture du congrès au Novotel Vieux Port

Il s'agira d'une séance de rattrapage et de remise à niveau sur la facture électronique et les PA

Animée par **Élodie Cassart**, et **Boris Sauvage**.

> La synthèse et la restitution des webinaires « **Ensemble pour choisir sa PA** » suivis par près de 4.000 participants : tour d'actualité sur la facture électronique et benchmark des solutions PA.
Vendredi 3 juillet - 14h-15h30

> L'entretien exclusif avec **Manuel Amoros**, footballeur international, réalisé par **Farouk Boulbhari** et l'AG réservée aux adhérents d'Ensemble pour Agir.
Vendredi 3 juillet - 16h-18h

Sans oublier

Nos trois soirées conviviales !

> Le restaurant du Cercle des nageurs de Marseille

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.

> La Casa Delauze

une villa singulière construite sur pilotis.

Édifiée en 1981 par Henri-Germain Delauze, 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.

> Le rooftop du Rowing Club

Situé face au Vieux-Port

Ce rooftop offre une vue panoramique spectaculaire sur le fort Saint-Jean et le Mucem. Un lieu de rencontre simple et convivial, idéal pour se retrouver une dernière fois et apprécier la douceur d'une fin de journée marseillaise

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.

LES Intervenants

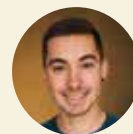
Manuel Amoros



Philippe Barré



Anthony Basille



Laurent Benoudiz



Gilles Bösigér



Farouk Boulbahri



Ludovic Bouton



Sophie Coudré



Élodie Cassart



Jacques Duhem



Christophe Fonteneau



Stéphanie Gueutin



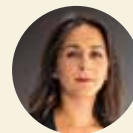
Boubaker Hedia



Dominique Jourde



Stéphanie Laporte



Yves Le Dain



Ludovic Melot



Virginie Roitman



Cécile de Saint Michel



Boris Sauvage



Mathieu Thiersé



Julien Tokarz



Florian Verneau



Nos partenaires



Dossier Spécial



RÉINVENTER NOTRE MÉTIER

Dans notre dernier numéro, on vous parlait de big bang. Facture électronique, intelligence artificielle, financiarisation, nouveaux concurrents : le séisme était décrit, documenté. Vous étiez prévenus.

Ce numéro, c'est la suite. Pas le constat, la réponse.

Parce qu'entre savoir que le monde change et savoir quoi en faire, beaucoup hésitent, temporisent, ajustent à la marge. Et pendant ce temps, les autres avancent.

Par où commencer ? Quel modèle inventer ? Quelle direction suivre quand tout bouge en même temps ?

Pour le savoir, nous sommes allés voir celles et ceux qui n'ont pas attendu.

Des experts-comptables qui ont choisi un cap clair et construit des réponses concrètes - parfois franchement à contre-courant, sans écouter les "oh mais t'es sûr que c'est une bonne idée ?", les "on verra ça plus tard" et les "on a toujours fait comme ça".

Leurs voies sont très différentes.

Forts de ces inspirations, à vous d'inventer la vôtre. Maintenant.

▶ RÉINVENTER NOTRE MÉTIER

Être proactif à l'heure de l'IA



LE DOSSIER

LE réveil A SONNÉ

" Il faudrait être fou pour croire qu'on peut continuer à faire la même chose dans un environnement où tout est différent. "

Inventer de nouveaux modèles, développer de nouvelles missions : pour les experts-comptables, ce n'est plus une option. Car le monde a changé - profondément, et sur plusieurs fronts à la fois. En quoi, exactement ? Rappel express pour celles et ceux qui auraient manqué les épisodes précédents.

La tenue comptable dans le viseur

D'ici septembre 2027, la facture électronique va s'imposer à toutes les entreprises - et avec elle, la fin programmée d'une bonne partie de la saisie manuelle. Or la tenue comptable représente près de la moitié du chiffre d'affaires des cabinets. L'intelligence artificielle accélère le mouvement. Selon les annonces de l'Etat, le coût de traitement des factures sera divisé par dix. Les clients entendront ce message et demanderont leur part. Les cabinets qui n'auront pas anticipé une nouvelle proposition de valeur n'auront pas grand-chose à leur répondre.

Des concurrents venus de partout

Le cabinet traditionnel n'est plus seul sur son marché. Les acteurs technologiques proposent de la comptabilité automatisée à prix cassés, financée par d'autres revenus : commissions bancaires, services juridiques, assurances. Les éditeurs historiques ont inversé les rôles : hier sous-traitants du cabinet, ils sont aujourd'hui en lien direct avec les clients, leur fournissent tableaux de bord en temps réel et données à la demande. Dans le même temps, les fonds d'investissement rachètent et consolident à grande vitesse. Le cabinet indépendant se retrouve pris en étau.

Des clients qui ont changé

Les clients d'aujourd'hui consultent leur trésorerie en temps réel, posent leurs questions à leur IA avant d'appeler leur expert-comptable. La relation annuelle autour du bilan ne suffit plus. Ce qu'ils veulent désormais, c'est un interlocuteur qui les aide à décider, à anticiper, à se développer - pas un



© Illustration Steven Jimel

producteur de liasses fiscales. La valeur perçue des missions traditionnelles s'érode. Celle du conseil, elle, n'a jamais été aussi forte.

Et maintenant ?

Dans ce contexte, il faudrait être fou pour croire qu'on peut continuer à faire la même chose dans un environnement où tout est différent. Mais une fois qu'on a accepté cette idée (ce qui n'est déjà pas évident en soi), se pose la question de comment faire différemment. Bonne nouvelle : les possibilités sont nombreuses. Nouvelles missions, nouveau modèle de cabinet, nouvelles alliances... La page suivante en dresse le panorama. Et ce dossier en apporte la preuve concrète ■

► *Se spécialiser, adopter un management participatif, créer une SPE, parier sur des besoins émergents : les cabinets qui bougent ne prennent pas tous le même chemin. C'est précisément ce qui est intéressant. Tour d'horizon des stratégies possibles - à prendre seules, à combiner, ou à réinventer à sa façon.*

LE CHAMP DES POSSIBLES

Des stratégies multiples pour réinventer son cabinet.
À s'approprier selon son profil, son marché, ses ambitions

Devenir un véritable chef d'entreprise

Page 32-33

Élargir l'offre vers le full service

Aller bien au-delà de la compta. Prendre en charge tout ce qui peut alléger la charge mentale du dirigeant et lui permettre de se concentrer pleinement à son cœur de métier. Devenir le couteau suisse de confiance plutôt que le producteur de liasses.

Témoignage de
Christophe Fonteneau

Page 30-31

Avoir une stratégie commerciale structurée,

avec une équipe dédiée, un CRM, des process clairs. Résultat : un taux de closing qui explose, des prospects transformés, une croissance qui ne doit plus rien au hasard.

Témoignage de
Guillaume Thomas

Page 28-29

Se spécialiser sectoriellement

Devenir la référence d'un secteur, renoncer à la variété pour gagner en profondeur. Quand on connaît un secteur par cœur, on analyse plus vite, on conseille mieux. Et on devient très difficile à remplacer.

Témoignage de
Mathéa Quercy

Page 34-35

Miser sur l'interprofessionnalité, par exemple en créant une SPE

Avocat, notaire, expert-comptable sous le même toit, un seul point d'entrée pour le client. Le meilleur moyen de monter en gamme et d'attirer des dossiers plus complexes et rémunérateurs. Et de ne plus être perçu comme un simple comptable.

Témoignage de
Boubaker Hedia

Intégrer l'IA comme levier de productivité

Plus qu'une stratégie en soi, une condition pour déployer les autres. Commencer par investir du temps pour en gagner vraiment - et le consacrer au conseil plutôt qu'à la production.

Savoir déléguer

Rester agile

Grossir ou s'allier

Racheter un cabinet, rejoindre un groupement, voire ouvrir partiellement son capital... Les formes sont multiples, la logique est la même : élargir sa base de clients, mutualiser les compétences, avoir plus de surface pour proposer plus de services. Et ne pas rester seul face à des concurrents qui, eux, ont déjà fait leur calcul.

Adopter un management participatif,

avec des collaborateurs proactifs qui proposent des missions, apportent des affaires et sont intéressés aux résultats. La transformation est encore plus profonde quand elle est partagée, et non portée par le seul dirigeant.

Développer des missions à forte valeur ajoutée

RSE, audit SI, gestion de patrimoine, transmission : l'éventail est large. Ces missions demandent souvent une formation sérieuse. Mais elles repositionnent le cabinet comme un acteur de conseil, pas de production.

L'exemple de la comptabilité carbone cumulative

Page 36-37

Travailler sa marque et sa réputation

Revoir et structurer son positionnement n'a pas beaucoup d'impact si on ne le fait pas savoir. Site internet soigné, avis en ligne, prises de parole expertes... : autant d'accélérateurs qui donnent une valeur exponentielle aux choix stratégiques qu'on a faits par ailleurs.

Soigner la relation client

"Ce ne sont pas les plus forts qui survivent, ni les plus intelligents. Ce sont ceux qui s'adaptent le mieux au changement." Darwin

LE DOSSIER



© Illustration Steven Jimel

TOUT MISER SUR UN secteur : LE PARI QUI RAPPORTE

Mathéa Quercy, spécialisée pharmacie

Quand son père se lance en 1979, puis quand Mathéa Quercy le rejoint avec son frère en 2014, la spécialisation n'est pas vraiment bien vue. Pourtant, les chiffres parlent d'eux-mêmes : 9 millions de chiffre d'affaires avec une clientèle composée à 95 % de pharmacies d'officine. Et font grandir une conviction : à l'heure où la valeur du conseil monte, tout miser sur un secteur donne une longueur d'avance.

Plus expert, plus pointu

Le grand atout d'un cabinet spécialisé, c'est de connaître son secteur en profondeur - ses spécificités comptables, juridiques, sociales, ses acteurs, ses règles. Une seule convention collective à maîtriser, des indicateurs métier parfaitement intégrés, une vision claire du marché et ses acteurs... Cela permet des analyses beaucoup plus fines : « On fait beaucoup de benchmarks, on a retravaillé les SIG, et on ajoute à chaque bilan une page d'analyse métiers », explique Mathéa.



© Photo : DR.

Mathéa Quercy, *experte-comptable*

C'est d'autant plus précieux que les attentes des clients ont changé. Les outils du marché les ont rendus plus autonomes : ils pilotent leurs tableaux de bord via leurs applis, posent leurs questions à ChatGPT... « Ils attendent qu'on aille plus loin, qu'on leur apporte de la valeur. Le cabinet a par exemple développé des tableaux de suivi de masse salariale spécifiques au secteur. »

La spécialisation prend encore plus de sens dans un marché de forte capitalisation, où les achats-reventes sont fréquents et les règles nombreuses - plusieurs taux de TVA, remboursements CPAM, spécificités juridiques propres aux professions de santé. Savoir « habiller la mariée », faire ressortir les bonnes informations au bon moment : ça ne s'improvise pas.

« Notre expertise nous permet de nous positionner comme de vrais business partners. Sur un rendez-vous bilan, un tiers du temps porte sur le passé, les deux tiers sur les recommandations, les idées pour améliorer la performance. Certains clients, parfaitement en confiance, vont jusqu'à montrer leurs plans de boutique. On adore réfléchir à l'avenir avec eux, c'est ce qui rend notre métier passionnant », s'enthousiasme Mathéa.

La qualité au meilleur prix

On pourrait croire que la contrepartie de cette expertise est d'être beaucoup plus cher que les concurrents. « Pas forcément, répond Mathéa. Notre connaissance nous permet aussi d'être plus rapides. » Affecter les comptes, analyser les charges, situer un client par rapport à ses pairs : pas besoin de rouvrir les analyses sectorielles, tout est déjà là. On connaît les acteurs du marché aussi - banques, fournisseurs, inventaristes -, on sait ce qui se fait, ce qui se négocie.

Résultat : le cabinet facture au forfait - social et conseil inclus - sans être nécessairement plus cher qu'un généraliste. Moins de temps perdu à se mettre à niveau, moins de risques d'erreur. « Et demain, quand les données seront mieux normées et sécurisées, et que notre rôle consistera surtout à les contrôler, on saura beaucoup plus rapidement identifier les points de contrôle à mettre en place. »

Jusqu'à créer ses propres outils

Connaître parfaitement un secteur, c'est aussi finir par en comprendre les irritants mieux que quiconque. Le cabinet réfléchit actuellement au développement d'un outil interne pour automatiser des tâches aujourd'hui encore chronophages chez les pharmaciens : recouper les bons de commande avec les factures, vérifier les conditions tarifaires appliquées, traiter les flux de facturation. Des missions que les clients n'ont pas le temps de gérer et qui représentent pourtant un vrai enjeu de rentabilité pour eux.

C'est là que la spécialisation révèle une dimension inattendue : elle permet non seulement de mieux conseiller, mais aussi de concevoir des solutions sur mesure qu'un cabinet généraliste ne pourrait pas imaginer.



Et en plus, on ne s'ennuie jamais

C'est souvent la première objection qu'on entend : s'enfermer dans un seul secteur, n'est-ce pas risquer la routine - et compliquer le recrutement ? Mathéa sourit : « La réalité du cabinet, c'est des pharmacies de 1 à 50 millions de chiffre d'affaires, des serial entrepreneurs et des gestionnaires au long cours, des positionnements radicalement différents. Chaque dossier est différent. » La pharmacie est un terrain de jeu immense, et qu'on connaît mieux que personne.

Résultat : l'IA et la facturation électronique ne font pas vraiment peur à Mathéa et son équipe. « Le gros enjeu de la profession je crois, c'est de rester maître de la donnée. Sans cela, on risque de devenir de simples prestataires. » A cette condition, il y a encore largement de quoi s'occuper avec ce qui nous passionne : le conseil, l'analyse stratégique, l'accompagnement client. « Racheter des cabinets, aller chercher des dossiers chez les généralistes... : on a encore plein d'ambitions pour la suite. Et une promesse : continuer à grandir en gardant 100 % de nos équipes. » ■



LE DOSSIER

RECRUTER UN commercial : COMMENT ça peut TOUT CHANGER

" Avec un taux de closing qui bondit de 10 à 40%, le recrutement d'un commercial est rentabilisé rapidement."



© Illustration Steven Jimel

Guillaume Thomas, fondateur de GT Expertise

Les cordonniers les plus mal chaussés. Pendant cinq ans, Guillaume Thomas a accompagné des chefs d'entreprise sur leur croissance et leur stratégie commerciale... sans jamais appliquer rien de tout ça à son propre cabinet. Un angle mort très répandu dans la profession. Sauf que lui décide de s'y attaquer. Et ça va tout changer.

Du bricolage à la structuration

Quand Guillaume Thomas s'installe *ex nihilo*, le développement commercial, c'est lui. Mais très vite, les tâches s'accumulent : produire les missions, manager les collaborateurs, assurer la relation client... La prospection, elle, attend son tour. Indéfiniment. Résultat : des prospects mal suivis, des rappels qui tardent, un cabinet un peu au ralenti. « Les clients attendent de la considération, de la réactivité. Ils ont besoin d'étapes dans la prise de contact. » La charge mentale enfle et la décision finit par s'imposer : recruter un commercial.

Premier réflexe : un freelance. Puis, rapidement, la conviction qu'il vaut mieux un CDI - quelqu'un d'intégré, qui connaît les équipes, la philosophie maison. Une recrue qui ait le sens de l'écoute, soit capable de détecter ce que le prospect ne dit pas encore, et de faire rentrer des clients qui collent avec l'ADN du cabinet.

Des résultats qui parlent d'eux-mêmes

Dès son arrivée, le commercial structure ce qui ne l'était pas : un CRM, des process, un suivi propre. L'occasion aussi de se poser une question qu'on



© Photo : D.R.

Guillaume Thomas,
expert-comptable

GT Expertise
Création en 2015
3 millions de CA
30 collaborateurs

n'avait pas pris le temps de formuler : qui sommes-nous ? qu'est-ce qu'on veut raconter à nos clients ? Cinq ans après le lancement du cabinet, Guillaume prend le temps de travailler son positionnement et son discours. Un chantier indispensable, qu'il n'aurait peut-être jamais mené sans ce recrutement.

Le soulagement est immédiat. Le commercial gère les premiers rendez-vous, les devis, jusqu'à la signature de la lettre de mission. Guillaume n'intervient qu'en off, pour vérifier que le client correspond bien à ce qu'il veut construire. Il peut ainsi se concentrer sur son métier et son rôle de chef d'entreprise.

Les chiffres suivent : le taux de closing bondit de 10 à 40 %. Le poste est rentabilisé rapidement. Le cabinet passe de 7 à 30 collaborateurs. Deux ans plus tard, il recrute un deuxième commercial - parce que le premier est débordé.

La relation client, socle de tout

Croître, oui - mais pas à n'importe quel prix. Guillaume Thomas en est convaincu : inutile de développer la base clients si ceux qu'on a déjà ne sont pas pleinement satisfaits. « Il est rare que les clients bien traités changent de cabinet. » Et dans un marché qui se consolide, où les grands réseaux grignotent des parts, la meilleure stratégie d'un cabinet indépendant reste selon lui une base clients large, saine, fidèle, à qui on peut proposer une multiplicité de services au fil du temps.

Au rachat de cabinets, Guillaume préfère la croissance organique, plus lente mais maîtrisée, avec des collaborateurs qui partagent le même état d'esprit. L'objectif : un cabinet qui tourne sans lui.

Et demain ?

Reste une question que Guillaume Thomas n'a pas encore tranchée : comment vendre de nouvelles missions aux clients existants ? Aujourd'hui, ce sont les chefs de mission, dans la relation quotidienne, qui sont les mieux placés pour détecter de nouveaux besoins. Mais en faire des commerciaux, ce serait prendre un risque : brouiller la relation, perdre la confiance du client. Peut-être faudrait-il faire intervenir le commercial plus tard dans le process - une sorte de *customer success manager* à la sauce cabinet ? La réflexion est en cours.

Une chose est sûre : « Quand le client formule lui-même sa demande, c'est déjà trop tard. Or le cabinet de demain, c'est celui qui détecte le besoin avant qu'il ne soit exprimé. » ■

“

Le cabinet de demain, c'est celui qui détecte le besoin avant qu'il soit exprimé.

”

Les conseils de Guillaume

> Travaillez votre base prospects.

On entend souvent qu'il faut capitaliser sur ses clients existants. Guillaume Thomas, lui, mise sur les prospects, précisément parce qu'ils sont invisibles. « Les clients sont dans vos outils de production, vous ne les oublierez pas. Les prospects, eux, sont éparpillés et disparaissent ». Un CRM bien configuré, un suivi rigoureux : les résultats sont visibles très vite.

> Recrutez avant d'être à bout.

Si vous estimez qu'un poste peut être rentabilisé en 6 à 12 mois, c'est qu'il faut y aller maintenant.

> Cassez l'intuitu personae.

Habituez vos clients à traiter avec le cabinet, pas avec vous. C'est ce qui vous libère, et ce qui donne de la valeur à ce que vous construisez.



© Illustration Steven Jimel

LE DOSSIER



© Illustration Steven Jemel

LE changement, C'EST MAINTENANT. MAIS C'EST PAR où?

Christophe Fonteneau , à la tête de deux cabinets

Christophe Fonteneau dirige deux cabinets très différents : l'un invente un nouveau modèle, l'autre, plus traditionnel, s'accroche à ses habitudes tout en évoluant vers plus d'agilité. Entre les deux, il élabore sa réponse à la question que tout expert-comptable se pose : par où commencer pour changer ?

Un cabinet-laboratoire

À Saint-Germain-en-Laye, son cabinet ressemble davantage à une start-up qu'à un cabinet comptable classique. Neuf collaborateurs jeunes, une salle de staff unique, un management horizontal où chacun peut proposer de nouvelles missions - selon les opportunités, les rencontres, la curiosité personnelle. Les équipes touchent un fixe et une commission sur les affaires qu'elles apportent. « Même les profils initialement plus en retrait deviennent proactifs, il y a un effet d'entraînement collectif », observe Christophe. Le terrain de jeu est immense, et tout le monde est invité à jouer.



© Photo - D.R.

Épône : un «work in progress»

À trente minutes de là, c'est un autre monde. Quatorze personnes, une moyenne d'âge nettement plus élevée, des missions essentiellement régaliennes, une culture paternaliste héritée du fondateur dont Christophe Fonteneau a repris le cabinet avec Nathalie, la fille de ce dernier, elle-même experte-comptable. Ici, bouger les lignes a créé du stress. Les deux associés ont donc mandaté le cabinet de conseil B-Ready pour accompagner la transformation. Premier chantier : améliorer la productivité en questionnant les process et en s'appuyant intelligemment sur l'IA. Dégager du temps pour aller sur de nouvelles missions. Prochaine étape : former les collaborateurs à une posture plus commerciale, apprendre à identifier les besoins des clients plutôt que de se contenter de traiter leurs dossiers. Jusqu'à rebaptiser les comptables en « chargés de clientèle ». Ce n'est pas qu'un changement de titre. C'est une révolution culturelle, lente, parfois inconfortable, mais nécessaire.

Le full service : le bon point de départ

Entre les deux cabinets, un fil conducteur : le full service. « Pendant des années, la valeur perçue résidait dans la compta, la fiscalité, le social. Ces missions sont désormais souvent tenues pour acquises et perdent donc de la valeur aux yeux des clients. » Le relais, c'est d'identifier où la charge mentale du client déborde aujourd'hui : le suivi administratif, la relance des impayés, la gestion de la trésorerie, voire le pilotage des achats. Du sur-mesure, en fonction des besoins de chacun - parce que chaque client a ses angles morts, et que les détecter suppose d'abord de l'écouter vraiment. « Avec le full service, on redevient ce qu'on a été il y a quelques années : beaucoup plus proches des clients. » Un retour aux sources, paradoxalement, autant qu'une mission d'avenir.

Christophe
Fonteneau,
expert-comptable

NCJL,
Epône
Création en 2002
1 M € de CA
14 collaborateurs

OPEFIN,
Saint-Germain-
en-Laye
Création en 2011
700 K€ de CA
9 collaborateurs

Le mouvement perpétuel

Demain, le full service sera peut-être déjà dépassé. Christophe en est conscient. Il faut rester agile, attentif aux signaux faibles. Ce qui le distingue, c'est d'avoir intégré cette incertitude comme une donnée permanente. Son chemin jusqu'ici lui a appris à ne jamais tenir une idée pour acquise : une première association ratée, des paris trop tôt sur la durabilité, des erreurs d'aiguillage. Mais c'est aussi ce parcours en zigzag qui lui permet aujourd'hui d'accompagner ses clients quand ils traversent leurs propres turbulences. « On vit la même chose qu'eux en tant que chef d'entreprise. » Le cabinet de demain, c'est celui-là : pas celui qui a tout prévu, celui qui sait s'adapter. ■

“

On a commencé par changer les titres : les comptables sont devenus « chargés de clientèle ». Ça résume bien le mouvement que la profession doit prendre.

”

Toutes les missions sont permises

Comptes de campagne, due diligence, full service élargi... Christophe Fonteneau a fait de son cabinet de Saint-Germain un terrain d'expérimentation permanent. Tour d'horizon des missions proposées.

> Le full service

C'est le point de départ naturel, le meilleur radar pour détecter d'autres missions. De la gestion du cycle client de A à Z au pilotage des achats, en passant par l'accompagnement dans le quotidien opérationnel : tout est possible quand on est prêt à mettre les mains dans le cambouis. Un de ses collaborateurs a ainsi suivi pour un client tout le processus de gestion des déchets (de l'autorisation de collecte et de transport jusqu'à la valorisation de ceux-ci). Rien n'est hors périmètre.

> Les comptes de campagne

Une mission très encadrée, qui exige une grande rigueur - et un excellent terrain de formation pour les jeunes collaborateurs. Avec le développement des micro-partis, les présidentielles et les probables législatives qui approchent, le potentiel est réel.

> La due diligence vendeur

C'est un client qui a ouvert la porte en lançant son activité sur ce créneau. Le cabinet Opéfin a saisi l'opportunité et construit une offre : *memorandum* de présentation, fiche *teasing* pour les acquéreurs potentiels, constitution de la *data room*. Un bel exemple de mission à forte valeur ajoutée... et à fort potentiel.

> Les sociétés à mission

Opéfin a obtenu l'agrément COFRAC nécessaire pour accompagner et vérifier les engagements de ces structures. Le marché reste encore limité, mais c'est un créneau à surveiller.

> La durabilité

Bilans carbone, normes VSME, indicateurs RSE - Christophe y a beaucoup cru, beaucoup investi. Mais entre le retournement législatif et un marché pas encore totalement mûr, le soufflé est un peu retombé. Quand le moment viendra vraiment, il sera prêt. Derrière toutes ces missions, une même ambition : que le client ne voie plus jamais son expert-comptable comme un simple comptable. ■

LE DOSSIER

LES

TROIS POUR LE PRIX d'un



© Illustration Steven Jimel

Boubaker Hedia, fondateur d'une SPE

Boubaker Hedia a toujours eu un faible pour le droit. Alors quand la SPE s'est présentée comme une option, il y voit une belle opportunité. Mais construire une structure pluriprofessionnelle qui tourne vraiment, ça ne s'improvise pas. Récit d'un choix stratégique qui, une fois bien cadré, change tout, pour le cabinet comme pour le client.

Le leadership, condition *sine qua non*

Boubaker Hedia monte sa première SPE avec deux avocats. Fausse bonne idée : trois associés à parts égales, trois visions, les décisions s'enlisent. C'est le rachat d'une étude notariale qui change la donne : Boubaker en profite pour devenir associé majoritaire.



© Photo : Christophe Lebedinsky

Boubaker Hedia,
expert-comptable

Quante
Création en 2019
CA 3 million d'euros
30 collaborateurs

Un pilote unique, des associés alignés : c'est pour lui la condition du succès d'une SPE. Avec sa vision transverse, technique et stratégique, l'expert-comptable s'impose comme leader naturel. Contrairement à l'avocat ou au notaire, qui interviennent de façon ponctuelle, il revient tous les ans. C'est lui qui voit les erreurs avant qu'elles coûtent cher.

Aujourd'hui, le cabinet compte trois pôles : expertise comptable, juridique, social. Boubaker supervise l'ensemble et garde du temps pour le pilotage stratégique.

“ *La condition du succès d'une SPE : un leadership clair.*”

Tout sous le même toit, et ça change tout

Pour le client, la SPE est une chance. Plus besoin de jongler entre trois experts, de répéter ou subir des conseils contradictoires : la fiscalité, le juridique et le social avancent ensemble, de façon cohérente. Mieux : parce que les trois expertises se parlent en permanence, le cabinet détecte des besoins que le client n'a pas encore formulés. Un besoin juridique qui cache un enjeu fiscal, une décision sociale qui a des répercussions financières - c'est ce regard à 360° qui fait la vraie valeur du modèle, particulièrement sur les dossiers complexes.

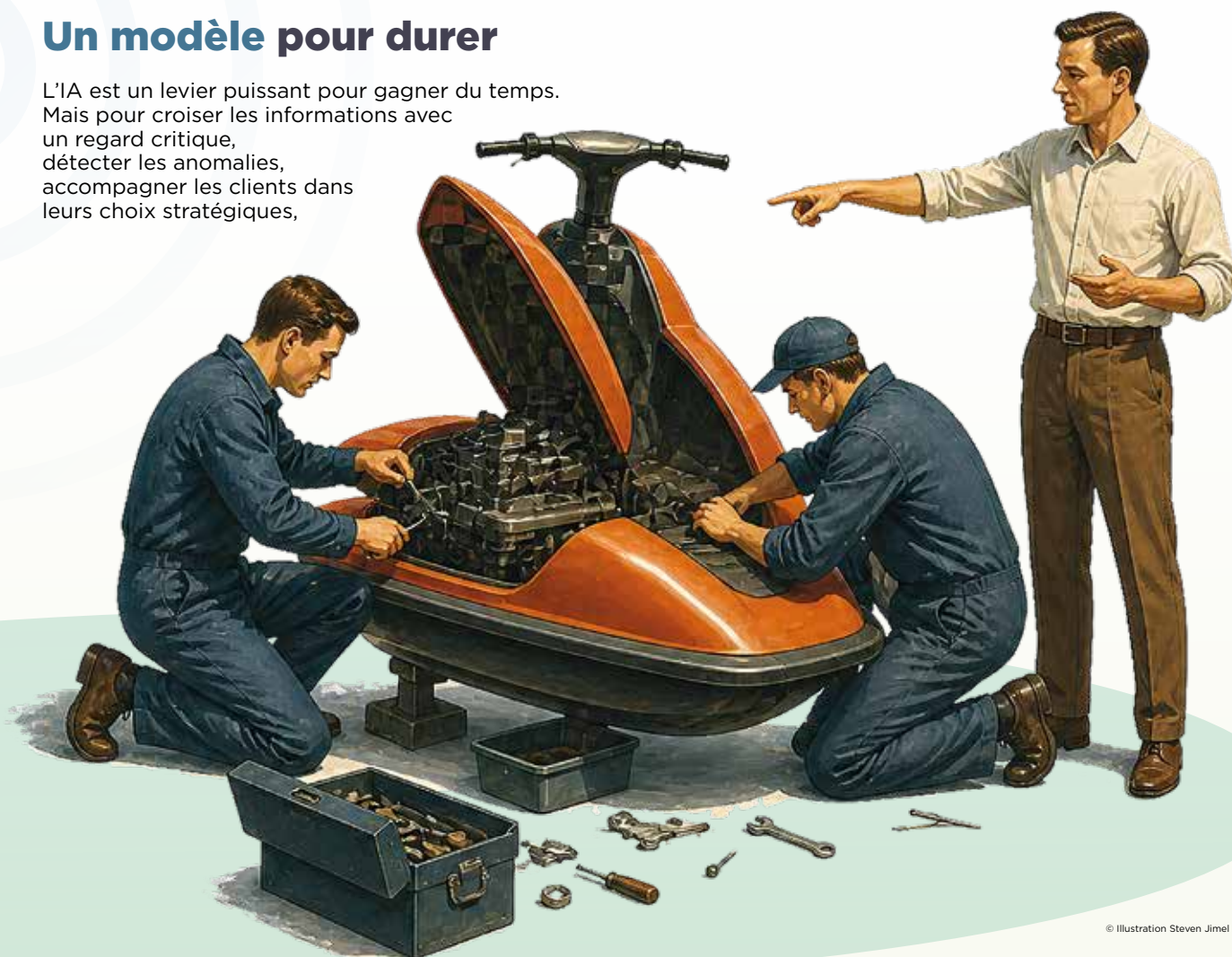
l'intervention humaine reste indispensable. Et prend plus de valeur que jamais.

D'où l'importance de connaître ses clients intimement - leur activité, leurs habitudes, leurs angles morts. Là où aucun algorithme ne peut encore suivre.

Boubaker reste confiant pour l'avenir : « La profession a tout pour tirer parti des transformations en cours, à condition de rester curieux, de continuer à apprendre, et de ne jamais cesser de se remettre en question. » ■

Un modèle pour durer

L'IA est un levier puissant pour gagner du temps. Mais pour croiser les informations avec un regard critique, détecter les anomalies, accompagner les clients dans leurs choix stratégiques,



© Illustration Steven Jemel

COMPTER CE QUI COMPTE vraiment

la comptabilité carbone cumulative

**Un cabinet pionnier ⁽¹⁾
témoigne**

© Illustration Steven Jimel

Un bilan, ça dit si une entreprise gagne de l'argent. Ça ne dit pas si elle survivra à une sécheresse, à la flambée du prix du pétrole ou à la disparition d'un fournisseur clé. Un jeune cabinet indépendant⁽¹⁾ sont partis d'un constat : la comptabilité traditionnelle est aveugle aux flux physiques qui font tenir - ou craquer - un modèle d'affaires. Alors, ses fondateurs ont décidé de compter autrement.

Ce qui ne rentre pas dans les cases

La question n'est pas « combien ça rapporte ? » mais « de quoi ça dépend ? ». Un modèle d'affaires, c'est toujours une combinaison de flux physiques : de l'eau, de l'énergie, des matières, des savoir-faire.

Ces dépendances-là n'apparaissent dans aucun bilan - jusqu'au jour où elles font défaut. C'est ce trou dans la comptabilité que ce cabinet a décidé de combler.

Le CO₂ comme unité de compte

L'outil : la comptabilité carbone cumulative (CCC). Le principe : faire pour le CO₂ ce que la TVA fait pour la valeur : le mesurer à chaque étape, le rendre lisible tout au long de la chaîne via une comptabilité en partie double avec pour monnaie le Co2.

Appliqué à une microbrasserie, le résultat est sans appel : un compte de résultat en CO₂, aussi structuré qu'un compte de résultat en euros. Des flux qu'on ignorait, enfin rendus visibles - et donc pilotables.

1 - À sa demande, ce cabinet témoigne anonymement.

Penser robustesse plutôt que performance : c'est peut-être la prochaine grande compétence de l'expert-comptable.

La facturation électronique va faciliter les choses : quand les données physiques seront structurées et accessibles, il suffira de les intégrer à l'analyse globale du modèle d'affaires. Une opportunité servie sur un plateau, à condition de décider de s'en saisir.

Un marché à défricher, un modèle à inventer

Ce n'est que le début de l'aventure. La CCC est pour l'instant davantage une vitrine qu'une source de revenus. Mais une vitrine qui attire.

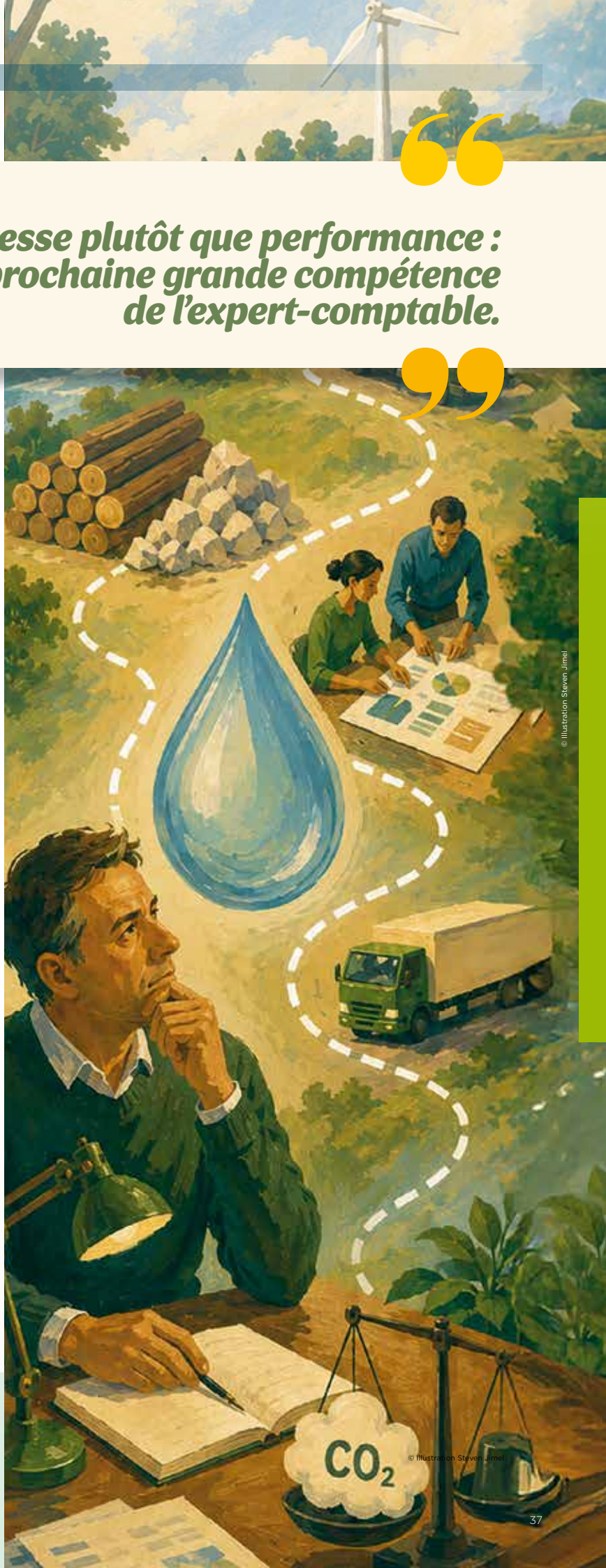
Le cabinet fonctionne sur un équilibre assumé : socle de missions traditionnelles, conseil sur mesure, et une part importante consacrée à la formation des confrères et à la participation à des groupes de travail. Le marché se construit aussi comme ça.

L'actualité récente, et notamment la crise du détroit d'Ormuz, vient rappeler brutalement à quoi ressemble la fragilité d'un modèle d'affaires : pas un bilan dans le rouge, mais une dépendance physique qui vacille. Une vision encore marginale, alarmiste selon certains. Peut-être l'avenir qui nous attend ?

Penser robustesse plutôt que performance : peut-être la prochaine grande compétence de l'expert-comptable. ■



© Illustration Steven Jimel



© Illustration Steven Jimel

© Illustration Steven Jimel

LE DOSSIER

En conclusion



© Illustration Steven Jimel

LES DE **Cinq leçons** **CEUX QUI ont bougé**

Spécialisation, full service, SPE, nouvelles missions : des choix très différents. Pourtant, chez toutes celles et ceux qui ont décidé de prendre leur avenir en main, on retrouve les mêmes réflexes, les mêmes partis-pris, la même façon d'aborder les problèmes. Ce n'est pas tant le modèle qui compte, c'est la posture.

“

**Arrêter de subir.
Et commencer à piloter.
Assumer le rôle de chef
d'entreprise.**

”



© Illustration Steven Jimel

décomplexée à la croissance. Par ambition, certes, mais aussi par sens de responsabilité envers leur équipe : aller chercher du nouveau chiffre d'affaires pour compenser la baisse inévitable sur les missions traditionnelles. Au fond, il s'agit d'adopter une vraie posture de chef d'entreprise.

► S'appuyer sur une équipe

Dans une profession où l'expert-comptable est souvent le centre de gravité, celles et ceux qui réussissent à se transformer ont fait un choix inverse : ils sont devenus les architectes de leur cabinet plutôt que son pilier unique. Ils ont recruté des profils solides, les ont formés, leur ont fait confiance et ont appris à lâcher prise.

Guillaume Thomas est explicite là-dessus : former un collaborateur, le rendre autonome, ça prend du temps. Mais le jour où il pense comme vous - parfois même mieux que vous - c'est ce qui libère vraiment. Boubaker Hedia s'appuie sur des experts pointus - avocat, notaire, spécialiste social - pour déléguer en confiance. Christophe Fonteneau ne pourrait pas développer son cabinet d'Épône sans Nathalie, qui en gère le quotidien pendant qu'il repense un nouveau modèle d'affaires à St-Germain-en-Laye

► Savoir qui on est et où on va

Ce que les 5 experts-comptables de ce dossier ont en commun, c'est d'avancer avec une direction claire. Un positionnement précis, des valeurs qui guident les choix, une ambition posée. Les choses se construisent, parfois par tâtonnements, parfois par hasard. Mais à un moment, il est utile de se poser pour formaliser les choses - écrire noir sur blanc qui on est, ce qu'on fait, pour qui. Ce travail, un peu inconfortable au début, devient ensuite un repère solide pour toutes les décisions : quel client accepter, quel recrutement prioriser, quelle formation entreprendre, jusqu'à où grandir.

Et grandir, ils l'assument. Dans une profession où le développement commercial est encore parfois tabou, ces experts-comptables ont une relation

“

Ceux qui traverseront les prochaines années sont probablement ceux qui auront gardé, envers et contre tout, l'envie de comprendre ce qu'ils ne savent pas encore.

”

Ce qu'ils ont compris : investir dans l'équipe, c'est ce qui rend tout le reste possible.

► **Revenir au fondamental : écouter ses clients**

La relation client a toujours été au cœur du métier. Mais en entrant dans une logique de volume et de production, beaucoup de cabinets l'ont mise entre parenthèses. Christophe Fonteneau le dit clairement : autrefois, on déjeunait avec ses clients régulièrement. Cette habitude s'est perdue. Il est temps de recommencer.

Car c'est en écoutant vraiment ses clients, qu'on comprend où est leur charge mentale. Et c'est là que se trouvent les nouvelles missions. Et l'opportunité de montrer sa valeur ajoutée.

L'IA va accélérer ce mouvement. En libérant du temps sur la production, elle va mécaniquement redonner de la place à la relation. Ceux qui auront gardé - ou retrouvé - ce réflexe d'écoute auront une longueur d'avance sur tous les autres.

► **Se former**

Boubaker Hedia est expert-comptable et titulaire d'un master en droit fiscal approfondi. Mathéa Quercy cumule un master en ingénierie financière et stratégie fiscale, un master en droit des affaires et fiscalité et un master en marketing et communication des entreprises. Christophe Fonteneau, lui, mise sur la formation à l'IA pour gagner en productivité, dans une logique d'amélioration continue.

Dans tous les cas, l'exigence est la même : un cabinet ne peut pas aller plus loin que le niveau de compétences des gens qui le font tourner. Se former, former ses équipes est un investissement stratégique, au même titre qu'un recrutement ou qu'un outil.

► **Rester curieux**

Tout ce qui précède repose sur une disposition plus fondamentale encore : la curiosité. Christophe Fonteneau le dit sans nostalgie : avant c'était la comptabilité, maintenant c'est le full service, et après ce sera autre chose. Il ne sait pas quoi et il s'en accommode parfaitement. Boubaker Hedia dit qu'il adore apprendre. Mathéa Quercy réfléchit

à la maîtrise de la donnée client comme enjeu stratégique de demain.

Ce que ces experts-comptables ont cultivé, c'est moins une expertise figée qu'une capacité à rester en mouvement, à rester attentifs aux signaux faibles, à réinterroger ce qui fonctionne déjà. L'inconnu n'est pas anxiogène, c'est une opportunité pour réinventer leur métier.

Dans un environnement qui va continuer à bouger vite, l'agilité se cultive au quotidien, comme une hygiène intellectuelle. Ceux qui traverseront les prochaines années sont probablement ceux qui auront gardé, envers et contre tout, l'envie de comprendre ce qu'ils ne savent pas encore. ■



FIN DU DOSSIER



Par Élodie Cassart



et Boris Sauvage

Facture ÉLECTRONIQUE : êtes-vous prêt ?

Les 5 et 6 mai, la cinquième édition des Journées de la facture électronique (JFE) donnait rendez-vous à tout l'écosystème — et autant dire que l'ambiance était celle d'un compte à rebours.

À quatre mois du grand saut obligatoire du 1^{er} septembre 2026, la DGFIP et l'AIFE ont envoyé un message sans équivoque : pas question de reculer l'échéance, le pilote gagne du terrain, et les experts-comptables se voient confier un rôle clé pour embarquer TPE et PME dans l'aventure. Voici ce qu'il faut retenir.

Pas de report, le pilote est lancé

La DGFIP a profité de la tribune des JFE pour couper court à toute spéculation : il n'y aura pas de report, ni global, ni sur le seul e-reporting. Le message tient en une phrase : « Repousser, c'est laisser tout le monde dans un stress et empêcher le système de fonctionner à la cible. »

Le baromètre DGFIP présenté fait état de 87 % de notoriété de la réforme auprès des dirigeants (+ 20 points en six mois), 65 % d'entreprises ayant choisi leur solution ou engagé la démarche, et 80 % de dirigeants confiants dans leur capacité à être au rendez-vous. Le pilote, ouvert fin février, compte à date plus d'un million d'entreprises inscrites dans l'annuaire, près de 4 millions de factures déjà acheminées (principalement par la sphère publique via Chorus Pro), et 127 plateformes agréées sur 146 identifiées.

Une annonce pour la profession : un module de vérification, attendu de longue date ouvre mi-juin. Il permet à un cabinet de déposer un fichier CSV de 5 000 SIREN et de récupérer en temps réel l'état de l'annuaire pour son portefeuille client. En deux dépôts, c'est l'équivalent de 10 000 lignes vérifiables en quelques secondes, sans authentification, et le service est gratuit.

Notre lecture :

Si les propos de l'administration peuvent laisser imaginer une trajectoire de la réforme sous contrôle, en réalité, sur les 10 millions d'inscriptions attendues, peu d'entreprises sont inscrites et leur nombre a peu progressé sur les dernières semaines. Enfin, l'annuaire préalimenté par l'Etat n'est pas encore complet... Le chemin reste plus complexe et long pour être pleinement opérationnel d'ici le 1^{er} septembre 2026 que les chiffres annoncés.



© Illustration Steven Jimel



© Illustration Steven Jimel

Les messages forts de l'administration fiscale

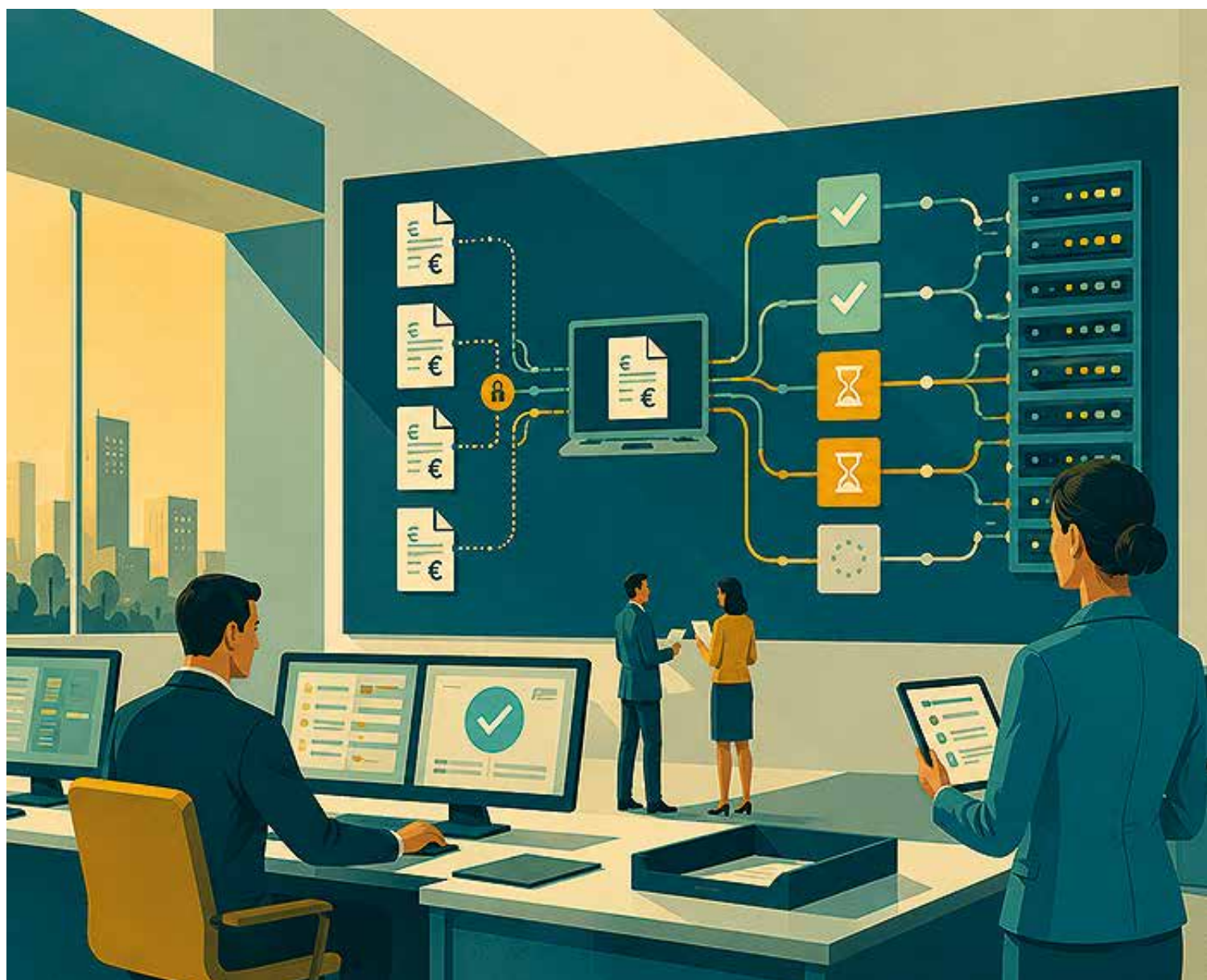
Plusieurs sujets sensibles ont été clarifiés.

Le premier d'entre eux : les sanctions. La DGFIP les a inscrites dans la logique classique du droit à l'erreur. Il n'y aura pas de déclenchement automatique au 2 septembre. Une entreprise non désignée sera contactée, son contexte examiné, une trajectoire de mise en conformité demandée. Les sanctions resteront ciblées sur les défauts caractérisés. L'indicateur réellement suivi par l'administration est le taux de désignation d'une plateforme de réception, considéré comme la condition de réussite de la réforme. C'est précisément ce ratio qui conduit à une mise en place assouplie en Belgique car trop d'entreprises ne s'étaient pas inscrites.

Deuxième clarification, notamment au regard des craintes de plus en plus importantes de refus de factures : la loi prévoit que les modalités historiques de facturation restent ouvertes en cas de difficulté. Une facture non électronique peut exposer son émetteur à des sanctions, mais elle reste due et déductible. La DGFIP recommande toutefois de proscrire le double flux systématique : la bonne pratique consiste à exploiter les statuts de cycle de vie pour n'envoyer un duplicata qu'en cas de rejet technique ou métier identifié, et non à dupliquer toutes les factures.

Entre calendrier officiel, promesses techniques et zones grises réglementaires, la bascule vers la facture électronique entre désormais dans sa phase la plus concrète.

Troisième message rassurant mais incomplet : les tolérances fiscales existantes sont maintenues. Les notes de frais en papier restent passables en charge et la TVA reste déductible dans les conditions actuelles. La réforme ne modifie pas les règles d'assujettissement à la TVA.



© Illustration Steven Jemel

Il est attendu de la part de l'administration fiscale des clarifications sur les activités concernées (uniquement la restauration et les péages ?) et sur les modalités de déduction de la TVA.

Quant au pré-remplissage de la CA3, il n'est pas attendu avant 2029-2030 : les données collectées pendant le pilote ne seront pas exploitées à des fins fiscales, et la déclaration de TVA continuera à faire foi.

Notre lecture :

Les sanctions : une souplesse rassurante... mais floue. L'approche «droit à l'erreur» est bien intentionnée, mais elle repose sur une grande part de subjectivité. Qu'est-ce qu'un «défaut caractérisé» ? Qui décide qu'une entreprise a fourni une «trajectoire de mise en conformité» suffisante ? Ces notions restent indéfinies, ce qui laisse une marge d'appréciation importante à l'administration — et donc une insécurité juridique réelle pour les entreprises.

Par ailleurs, l'exemple belge est révélateur : si le taux de désignation d'une plateforme devient l'indicateur clé, cela signifie que l'administration pourrait durcir le ton dès que ce taux sera jugé satisfaisant. La souplesse affichée aujourd'hui n'est donc peut-être que conjoncturelle, pas structurelle.

La facture non électronique reste due et déductible... mais à quel prix ? C'est rassurant sur le plan civil, mais cela ne résout pas le problème opérationnel : une entreprise qui émet des factures papier s'expose quand même à des sanctions, même si la créance est recouvrée. Le message est donc ambigu — on dit «ne vous inquiétez pas, la facture reste valable» tout en maintenant une épée de Damoclès.

La recommandation de ne pas généraliser le double flux est pertinente techniquement, mais elle suppose une maîtrise fine des statuts de cycle de vie des plateformes — ce qui est loin d'être acquis pour la majorité des TPE et PME.



OBLIGATION
FACTURE
ÉLECTRONIQUE

SEPT. 2026

J - 120



En pratique, le risque est que des entreprises mal accompagnées envoient des doublons par précaution, créant des frictions et des contentieux. Quant à celles qui sont accompagnées, à votre avis, qui va devoir gérer ces doublons ?

Les tolérances fiscales maintenues... mais jusqu'à quand et pour qui ? C'est le message le plus incomplet des trois, et l'administration le reconnaît elle-même implicitement. Les questions en suspens sont nombreuses : quelles activités sont réellement concernées par les tolérances ? La restauration et les péages sont cités, mais qu'en est-il des autres secteurs avec des flux mixtes B2B/B2C ? Comment s'articule la déduction de TVA dans les cas limites ?

Des cas d'usage normalisés pour les situations réelles

La Commission de normalisation AFNOR Facture électronique a permis de publier plus de 45 cas d'usage (norme XP Z12-014), et une nouvelle version est en cours. Les documents sont accessibles gratuitement sur le site de l'AFNOR. ●○

“

Facture électronique : l'échéance ne reculera pas, même si tout ne sera pas prêt.

”



© Illustration Steven Jimel

“

À quatre mois de l'échéance, la réforme de la facture électronique avance sans retour possible. Derrière les messages rassurants de l'administration, beaucoup d'entreprises découvrent pourtant une mécanique encore incomplète, complexe à mettre en œuvre et loin d'être totalement stabilisée.

”

“

Plus la date d'application approche, plus la réforme ressemble à un chantier grandeur nature.

”

○ **Plusieurs sujets concernent directement nos clients.**

Notes de frais. Le sort fiscal demeure : tant que l'entreprise reçoit un justificatif papier conforme, elle peut toujours le passer en charge et déduire la TVA. Mais la réforme ouvre un chemin d'automatisation pour le futur. Le mécanisme cible repose sur un QR code apposé par le commerçant, scanné par le salarié, qui complète depuis son smartphone l'adresse électronique du destinataire et le SIREN de l'employeur ; la facture est alors émise nativement.

En l'absence de QR code, la transformation d'un ticket de caisse en facture pourra s'opérer via un cadre de facturation dédié (le « SET »), évitant la double collecte de TVA.

Le sort des dépenses inférieures à 150 € (péage, parking, restauration) est traité par la norme XP Z12-014 et reste à confirmer explicitement par l'administration.

Tiers et intermédiaires transparents. Gestion immobilière, places de marché, achats média : la commission a documenté la notion de plateforme pivot, c'est-à-dire la PA d'un mandataire qui traite la facture pour le compte de l'annonceur, du copropriétaire ou du client final. Cette logique permet aux entreprises de dédier des adresses électroniques distinctes par flux, et donc de ne pas mélanger des factures déjà payées (notes de frais, achats média) avec les factures à valider.

Multi-plateformes. Une entreprise peut recourir à plusieurs PA selon ses flux (B2C, B2B, international). Le PPF ré-agrège les données par SIREN. Pour le cabinet, l'enjeu est la cartographie : qui pousse quoi, à quelle PA, avec quel statut ?

API standards. 84 % des plateformes agréées vont implémenter les API standardisées AFNOR. Concrètement, un cabinet qui travaille avec plusieurs PA pourra y accéder via un protocole unique, sans multiplication des intégrations. Ce chiffre est encourageant mais reste à confirmer. Des solutions de type hub pourront alors être mises en place mais sans visibilité actuelle.

L'évolution du modèle de transmission intégrant des tiers (expert-comptable, factor...) ne seront pas opérationnels pour le moment même si cela est une source de réflexion internationale.

Le e-reporting : l'angle mort à anticiper

Le e-reporting reste, de l'aveu général, le volet le moins bien compris. Cinq types coexistent : transactions B2C, transactions B2B international (ventes et achats), e-reporting de paiement sur ventes B2B international à TVA non auto-liquidée, et e-reporting de paiement sur encaissements B2C et acomptes. Les fréquences suivent le régime TVA : décade, mois, deux mois ou trimestre.

Selon l'administration, les simplifications obtenues fin 2025 ont allégé la charge : exclusion des lignes pour les achats internationaux, suppression du nombre de transactions B2C, dispense d'envoi à blanc lorsqu'il n'y a aucune opération éligible sur la période. Les périodes de déclarations dont un assouplissement avait été annoncé au congrès de Lyon ne seront pas mises en place.

Notre lecture :

Cette obligation soulève de vraies difficultés. Le référentiel client et fournisseur international, souvent incomplet, doit être fiabilisé : numéro de TVA intracommunautaire pour l'Union européenne, à défaut un code pays suivi des 16 premiers caractères de la dénomination sociale. Ensuite, il faut distinguer les importations (hors champ, données récupérées par les douanes) des acquisitions intra-UE (dans le champ). La comptabilité semble plus utile pour établir l'e-reporting d'achats que la facture : un export structuré par groupes de taxes (domestique, Europe, grand export, biens et services) suffit dans la plupart des cas.

Deux principes à retenir : la responsabilité de l'e-reporting reste à l'entreprise — la PA n'a aucune obligation de le construire ni d'agréger les données — et les sanctions portent sur l'absence de e-reporting, pas sur son contenu. En résumé, mieux vaut un e-reporting imparfait, rectifiable a posteriori, qu'une absence d'envoi...

Sans que cela ait été clairement énoncé, le volet de e-reporting nécessite encore beaucoup de précisions de la part de l'administration. L'obligation reste fixée au 1^{er} septembre 2026 pour les ETI et GE, mais il a été rappelé que la sanction reposait sur le délai plutôt que le contenu !



4 ACTIONS

À MENER D'ICI SEPTEMBRE

1. Vérifier que le SIREN figure bien dans l'annuaire (module de masse mi-juin pour les portefeuilles importants).
2. Faire choisir et désigner formellement la plateforme de réception — l'indicateur prioritaire de la DGFIP.
3. Cartographier les flux atypiques : multi-sites, intermédiaires, achats internationaux, notes de frais.
4. Réfléchir à l'utilisation d'une adresse électronique dédiée pour les notes de frais et les flux de tiers, pour ne pas mélanger les factures à valider et celles déjà payées.

Vida 2030 : le modèle français en avance

À l'échelle européenne, la directive Vida adoptée en 2025 impose à compter du 1^{er} juillet 2030 la facture électronique et la transmission en temps réel des données pour tous les flux intracommunautaires B2B. La France a anticipé : son architecture en cinq points, intégrant plateformes agréées, e-invoicing et e-reporting, est aujourd'hui considérée comme un modèle de référence. Cela signifie qu'aucune nouvelle réforme structurelle ne se profile à 2030 : l'effort réalisé en 2026-2027 sera capitalisé.

L'expert-comptable est explicitement positionné par la DGFIP comme un acteur de la généralisation. Mandats de délégation de gestion, conseil dans le choix de plateforme, vérification de l'inscription des portefeuilles, accompagnement aux nouveaux gestes (cycle de vie, statuts, e-reporting) : l'administration pose sur la profession une responsabilité substantielle de la réussite pour les TPE-PME. ■

© Illustration Steven Jimel

“

La DGFIP rassure sur les sanctions ; les entreprises, elles, cherchent encore leurs repères.

”



La directrice générale de la DGFIP a clôturé les JFE par la formule : le verre n'est pas à moitié vide mais à moitié plein : quand on le voit ainsi, c'est qu'on essaie de le remplir.

À 4 mois de l'échéance, il reste beaucoup d'éléments à finaliser et tout ne sera pas prêt au 1^{er} septembre, notamment au regard du e-reporting et de quelques cas d'usages (quelles incidences sur la déduction de la TVA ?).

L'administration encourage à respecter la forme (les échéances) au fond et à mettre en place des envois de duplicata pour les échanges de factures posant problèmes.

Comme dans les autres pays avant nous, les 12 à 18 mois suivant la mise en place de la réforme permettront, espérons-le, de stabiliser les nouvelles obligations. ■

par Virginie Roitman



Choisir SA Plateforme Agréée : reprendre LA main

Pourquoi nous avons lancé «*Ensemble Pour Choisir Sa PA*»

Au 1^{er} septembre 2026, la réforme de la facture électronique entre dans le quotidien de toutes les entreprises françaises. 109 plateformes se présentent au choix des cabinets. Aucune n'est tenue d'être comparable à une autre. Voilà pourquoi la profession devait reprendre la main.





© Illustration Steven Jimel

Il y a des décisions techniques qui n'en sont pas.

Choisir une Plateforme Agréée, en 2026, ressemble à une formalité administrative. C'est exactement l'inverse. C'est l'un des choix les plus structurants que les cabinets auront à poser dans les prochains mois — et pour beaucoup, dans les prochaines années.

Au 1^{er} septembre 2026, la facture électronique devient le quotidien de toutes les entreprises françaises. Toutes. Sans exception. Pour les experts-comptables, ce n'est pas un sujet de plus. C'est un changement de socle. La donnée comptable change de nature : elle devient continue, structurée, partageable, vérifiable. Et la mécanique qui la fait circuler s'appelle désormais la Plateforme Agréée.

109 plateformes ont déposé leur dossier ou sont en cours d'agrément. C'est beaucoup. Trop, peut-être. Trop, sûrement, pour qu'un dirigeant de cabinet puisse les comparer sereinement, fiche après fiche, démo après démo, en milieu d'année fiscale.

Pourquoi nous avons lancé « Ensemble Pour Choisir Sa PA »

Il y a quelques mois, nous avons fait un constat simple. Le marché des PA est saturé de discours commerciaux. Très bien faits, parfois. Très convaincants. Mais incomparables entre eux. Chaque éditeur met en avant ses points forts, peu en assumant les faiblesses, et la profession se retrouve à devoir trier seule, sans grille, sans repères, sans recul. Cela ne pouvait pas durer.

Ensemble Pour Agir a alors fait ce qu'aucun comparateur commercial ne pourra jamais faire : poser à toutes les PA, exactement les mêmes questions, dans le même format, avec le même temps de parole. 10 questions. 30 minutes. En live. Devant la profession.

“

Aucune profession n'a eu à choisir, en si peu de temps, un partenaire technologique aussi déterminant pour la qualité de sa relation client.

”

Pas de plaquette. Pas de promesse marketing. Des réponses concrètes : sur la cible, la valeur ajoutée, les connexions aux outils comptables, la tarification, la portabilité des données, l'e-reporting B2C, l'hébergement, les cas d'usage. Et — ce que nous considérons comme le critère le plus politique — la stratégie de chaque PA vis-à-vis des experts-comptables.

Une décision qui dit beaucoup de notre époque

Choisir une PA, ce n'est pas choisir un logiciel. C'est choisir un partenaire qui se positionnera, demain, à l'interface entre le cabinet et son client. Avec ses données. Ses flux. Son archivage. Ses paiements. Et parfois — c'est le point qui doit nous faire réfléchir collectivement — avec sa propre stratégie commerciale auprès du même client.

“

La désintermédiation n'est jamais un risque déclaré. Elle s'installe par défaut.

”

Elle ne se signe pas dans un contrat. Elle se constate, plus tard, quand il est trop tard. C'est pour cela que nous avons interrogé chaque PA sur ce point précis. Et c'est pour cela que les réponses, parfois ambiguës, méritent d'être lues avec une attention particulière.



© Illustration Steven Jimel

© Illustration Steven Jimel



Ce que nous avons déjà appris

Trois enseignements ressortent des entretiens menés depuis janvier.

Le premier : le marché est plus hétérogène qu'il n'y paraît. Entre une PA intégrée à un outil de production comptable, une PA satellite d'un éditeur historique, et une PA portée par une fintech, ce ne sont pas les mêmes promesses. Pas les mêmes modèles économiques. Pas les mêmes intentions stratégiques.

Le deuxième : la transparence n'est pas la règle. Les tarifs ne sont pas toujours publics. Les modalités de sortie sont rarement précisées. Le nombre exact de cas d'usage couverts à la date d'entrée en vigueur reste, pour beaucoup, en construction.

Le troisième : la souveraineté redevient un sujet. La grande majorité des PA hébergent leurs données en France, certaines au plus haut niveau de qualification SecNumCloud. Mais pas toutes.

Et la question — où sont mes données, qui peut y accéder — redevient centrale dans notre dialogue avec les clients.

Le rôle des experts-comptables

Il n'y aura pas de réussite de cette réforme sans nous.

Pas seulement parce que nous accompagnons les entreprises. Mais parce que nous sommes les seuls professionnels capables de traduire, pour des millions de TPE et de PME, ce que ce changement implique réellement. Dans leurs flux. Dans leur trésorerie. Dans leur conformité. Dans leurs métiers.

“

Cette traduction, personne ne la fera à notre place.

”

Encore faut-il que nous disposions des bonnes plateformes pour le faire. Pas des plateformes qui nous court-circuitent. Pas des plateformes qui captent la donnée de nos clients pour leur revendre demain des services concurrents des nôtres. Des plateformes qui nous équipent, qui nous outillent, qui nous renforcent. C'est tout l'enjeu de ce benchmark.

Rendez-vous à Marseille, du 1^{er} au 3 juillet

Le travail engagé depuis janvier débouchera sur un benchmark complet, partagé, lisible. Pensé pour permettre à chaque cabinet de choisir sa PA en connaissance de cause. Pensé pour permettre à chaque cabinet d'accompagner ses clients dans le même esprit.

Nous le dévoilerons dans son intégralité au congrès Ensemble Pour Agir, à Marseille, du 1^{er} au 3 juillet. Trois jours pour présenter les résultats. Pour débattre des enseignements. Pour confronter les plateformes aux questions de la profession. Et pour préparer, ensemble, la rentrée de septembre.

“

Parce que la facture électronique est un tournant. Et parce que choisir en connaissance de cause, c'est reprendre la main.

”

Alors soyons tous
Ensemble pour choisir sa PA ! ■



© Illustration Steven Jimel

> Inscrivez-vous maintenant :



ENSEMBLE
pour agir!

2^e Congrès national EPA

Marseille
1^{er}-3 juillet
2026

PALAIS DU PHARO

MARSEILLE

3 *jours pour
agir ensemble !*

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.





Par Serge Anouchian

Pacte DUTREIL

Partie 2

(Première partie publiée dans
Ensemble le mag n°3
- février 2026)

Après le durcissement voté dans la loi de finances 2026, le pacte Dutreil entre dans une zone d'incertitudes. Restriction des exonérations, remise en cause de certains actifs, taxation différée des plus-values : entre fantasmes parlementaires et risques réels, quelles évolutions faut-il anticiper avant 2027 ?

© Illustration Steven Jimel

ET MAINTENANT
que VAIS-je
FAIRE ?

“

En fiscalité, le pire n'est jamais certain... mais le meilleur est souvent impossible.

”

Comme promis voici la seconde partie de l'article consacré au régime de la loi Dutreil dans un format plus prospectif afin de tenter de savoir comment ce texte, aux nombreux avantages et à l'utilité incontestable, pourrait dans un avenir plus ou moins proche, évoluer.

Cependant, avant d'imiter le talent de Madame Soleil, il me semble important de revenir en quelques mots sur la modification apportée par l'article 8 de la loi de finances pour 2026 et ses modalités d'application.

En effet, ce texte a porté l'engagement individuel de conservation de 4 à 6 ans et exclu du bénéfice de l'abattement les actifs considérés comme somptuaires. Compte tenu des débats parlementaires, ces modifications sont entrées en vigueur le 21 février dernier.

Mais quid des situations antérieures ? Ce texte doit-il s'appliquer aux transmissions déjà réalisées ?

Certains commentateurs formulèrent une réponse positive.

Heureusement, notre ami Jean-François Desbuquois, avocat fiscaliste bien connu au CEP, est venu apporter un éclairage différent en rappelant le principe fondamental de la fixation des droits à la date du fait générateur, il démontre que cet allongement ne devrait concerner que les successions et donations futures.

Cet avis est totalement partagé par l'ensemble de la doctrine quant à l'application restrictive de l'exonération sur certains actifs. En effet, ces



© Illustration Steven Jimej

restrictions ne s'appliqueront pour la plupart des auteurs, qu'aux décès et donations consenties à compter du 21 février 2026.

Concernant cependant le rallongement de la durée de l'engagement individuel de conservation, les avis sont plus partagés.

Pour l'auteur « *appliquer le délai de 6 ans aux engagements individuels de conservation en cours au 21 février conduirait à soumettre les transmissions réalisées antérieurement à cette date à des conditions plus restrictives que celles en vigueur lors de la survenance du fait générateur des droits* »

Et de préciser que la chambre commerciale de la Cour de cassation avait clairement rappelé cette règle de droit transitoire à l'occasion de son arrêt du 07 mai 2025 (N°23-23-850) : « *il résulte du premier de ces textes que la loi nouvelle, qui s'applique immédiatement aux effets à venir des situations juridiques non contractuelles en cours au moment où elles entrent en vigueur ne peut remettre en cause des obligations régulièrement nées à cette date et que la charge d'une imposition doit être appréciée au regard des conditions existantes à la date du fait générateur de l'impôt* »

Et de conclure en affirmant que l'allongement de quatre à six années de l'engagement ne peut s'appliquer qu'aux décès et donation survenant à compter de la date d'entrée en vigueur de la loi, soit le 21 février 2026.

C'est tout à fait rassurant pour tous ceux qui auront écouté et agi aux nombreuses injonctions de la nécessité de préparer très en amont, une transmission d'entreprise, surtout lorsqu'elle bénéficie d'un texte aussi favorable.

Examinons à présent, ou tentons de deviner, ce qu'il pourrait advenir dans un avenir plus ou moins proche des modifications que pourrait subir ce texte. En premier lieu, et sans aucune connotation politique de ma part, il me semble qu'il faut distinguer ce qu'il pourrait advenir dans la prochaine loi de finances, juste avant la campagne présidentielle de 2027, par rapport aux lois de finances qui viendront succéder à l'élection du nouveau président de la République.

> Ce qui est probable

Dans un premier temps, et encore une fois jusqu'à l'échéance présidentielle, on peut supposer qu'aucune modification majeure ne viendra bousculer l'architecture actuelle du texte.

● ○



© Illustration Steven Jimel

- Les débats pourront sans doute porter sur ce à quoi, on a précisément échappé lors de la dernière loi de finances.

La limitation de l'exonération aux seuls actifs professionnels avec toutes les conséquences et difficultés inhérentes à une définition précise, et je pense, notamment, sans prétendre à l'exhaustivité, à la détention de trésorerie, qualifiée d'excédentaire, voire de participation, jugé non essentiel.

Faut-il rappeler à ce titre que la dernière loi de finances a déjà exclu du bénéfice de l'exonération les biens jugé somptuaires.

Par exemple, le législateur pourrait intervenir sur le ratio de prépondérance permettant de bénéficier de l'exonération lorsque la société n'exerce pas à titre exclusif des activités éligible.

C'est facile, et ça peut rapporter gros, c'est-à-dire que ça peut coûter cher !

Parmi toutes les propositions qui ont fleuri à la fin de l'année 2025, on peut aussi rappeler, sans pour autant céder à la panique :

1/ Limiter le champ d'application

- l'exclusion de la transmission avec réserve d'usufruit, voir même interdire le cumul avec la réduction de 50 % des droits pour donation en pleine propriété avant 70 ans, prévu par l'article 790 du code général des impôts, avec l'argument massue de supprimer « l'effet de l'évier fiscal massif, qui permettait d'atteindre des taux d'imposition effectif dérisoire » ;

- le recentrage sur les actifs professionnels, qui est en quelque sorte un moyen, contourné



© Illustration Steven Jimel

de lutter contre les holdings, patrimoniales ou les sociétés mixtes et qui vise en vérité, à exclure de l'assiette exonérée, l'immobilier de jouissance, les œuvres d'art ou la trésorerie excédentaire ;

- sur ce sujet, certains même ont proposé de plafonner la trésorerie éligible en limitant l'exonération à la trésorerie qui n'excéderait pas une fois et demie la moyenne du besoin en fonds de roulement. A n'en pas douter, une source inépuisable de contentieux ;

- l'exclusion des professions réglementées a été proposé aux motifs que ces structures ne seraient pas sous la menace d'un rachat par un fonds d'investissement étranger, car protégé par notre droit national !

2/ Instaurer une progressivité de l'exonération

Cette mesure, susurrée par la cour des comptes, consisterait à remplacer le taux unique de 75 % par un système à deux vitesses :

A) maintien de l'abattement de 75 % pour la fraction de valeur de l'entreprise inférieure à 50 millions d'euros ;

B) limitation de l'exonération à 50 % pour la fraction excédant ce seuil.

3/ La fin de l'effacement des plus-values !

Actuellement la transmission efface la plus-value, car le prix de revient fiscal est réévalué à la valeur au jour du décès ou de la donation. L'idée serait de cristalliser cette plus-value pour la taxer lors de la revente ultérieure des titres par l'héritier, c'est-à-dire que la plus-value latente serait officiellement constatée, calculée et déclarée au moment de la donation ou de la succession.

Mais l'imposition serait suspendue jusqu'à la revente des titres, c'est vraiment trop gentil !

> Ce qui est possible

Commençons par rêver un peu, certains députés, avaient proposé de porter l'exonération à 100 % !

Mais si en fiscalité le pire n'est jamais certain, le meilleur est souvent impossible.

À l'inverse, le scénario catastrophe qui consisterait à supprimer purement, et simplement ce dispositif me semble à écarter.

Car si les finances du pays sont dans une situation critique, il convient de rappeler avec force que ce dispositif est avant tout une incitation à la transmission des entreprises et compte tenu du tissu industriel et entrepreneurial français, cela reste un besoin criant.

Cependant, il convient de rappeler malgré tout quelques propositions qui ont été émises, même les plus farfelues.

Sans prétendre encore une fois ici à l'exhaustivité, tant la créativité fiscale de nos députés, et parfois de nos sénateurs ont franchi les limites du raisonnable.

Veut-on encore transmettre les entreprises françaises... ou seulement les taxer ?

Ainsi, une proposition (LFI) pour limiter l'exonération à 2 millions d'euros en soumettant l'excédent à une taxation classique, mais en proposant de façon très sympathique, une possibilité de payer les droits par dation de titres à l'État.

Plus sérieusement, si j'ose dire, une suggestion de réserver l'exonération aux seules PME, c'est-à-dire celle avec un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros et moins de 250 salariés !

Carrément radical, une proposition suggère d'exclure explicitement les holdings et les sociétés de gestion ! (Écologie & Social).

Comment conclure sans tomber dans un pessimisme exacerbé, en évitant un optimisme béat.

Le pessimisme est d'humeur alors que l'optimisme est de volonté .

Il faut absolument convaincre nos clients de souscrire un pacte Dutreil avant la fin de l'année... et même avant ! ■





Une sélection d'Élodie Cassart

ACTUALITÉS sociales

by
AÉSIO
MUTUELLE

*Contexte économique difficile et surtout poussif.
L'activité semble s'être arrêtée ces dernières semaines au vu du contexte politique.
C'est un peu la même tendance pour notre actualité sociale. Pas de grandes nouveautés mais essentiellement des précisions sur un certain nombre de dispositions nous ont été apportées. On vous présente ci-dessous les actualités qui ont retenu notre attention.*

Au Sommaire :

Actualité 1. Absentéisme au travail
Le gouvernement en action !

Actualité 2. Exonération aide à domicile :
évolution de la condition d'âge

Actualité 3. Fin pour l'exonération sociale
liée à l'attribution d'une médaille du travail

Actualité 4. Droit à la déconnexion
L'initiative du salarié est exclusive d'un manquement de l'employeur

Actualité 5. Les conséquences
du conflit au Moyen-Orient
permettent-elles de recourir à
l'activité partielle ?

Actualité 6. Aide de l'Urssaf en réaction
à la hausse du coût de l'énergie

Actualité 7. Maintien de salaire :
appréciation de l'ancienneté sans
exclusion des périodes de suspension

Actualité 8. Phase de tests CAVEC en DSN
et maintien de l'affiliation à l'AGIRC-ARRCO
des experts-comptables salariés

Actualité 9. Le passeport prévention

Actualité 10. L'aide exceptionnelle aux
employeurs d'apprentis
est de retour avec quelques ajustements

Actualité 11. Entretien de parcours
professionnel : le gouvernement lève les doutes !



© Illustration Steven Jimel

1. Absentéisme au travail Le gouvernement en action !

Le 9 avril 2026, le ministère du Travail a présenté, dans le cadre d'un dossier de presse, un plan d'action en vue de réduire les arrêts de travail dont la hausse atteint 10 % entre 2019 et 2024.

En complément des mesures déjà prévues dans la loi de financement de sécurité sociale pour 2026 et dans le projet de loi relatif à la lutte contre les fraudes sociales et fiscales, le Gouvernement souhaite mettre en œuvre une stratégie globale en impliquant l'ensemble des acteurs (assurés, professionnels de santé et entreprises).

3 grands axes sont définis :

- Le 1^{er} axe vise à renforcer la prévention, notamment en matière de santé au travail, de risques professionnels et de qualité de vie et des conditions de travail, afin de réduire les arrêts qui pourraient être évités. Plusieurs guides à destination des employeurs sont d'ores et déjà publiés ou prévus.
- Le 2^{ème} axe consiste à renforcer l'accompagnement des assurés, favoriser le maintien dans l'emploi et prévenir les situations de désinsertion professionnelle notamment par le biais d'un suivi médical régulier et le renforcement des dispositifs facilitant le retour à l'activité (reprise anticipée, télétravail, temps partiel thérapeutique...).

- Enfin, le 3^{ème} axe repose sur le renforcement des contrôles et la lutte contre les comportements abusifs : sécurisation des prescriptions, intensification des contrôles et développement des outils de régulation. Les employeurs devraient jouer un rôle dans le cadre de cette lutte, notamment par l'instauration d'un système d'alerte en cas de suspicion d'abus.

2. Exonération aide à domicile : évolution de la condition d'âge

Pour les personnes employant directement un aide à domicile, la condition d'âge est désormais fixée à 80 ans pour bénéficier des exonérations sur les rémunérations versées. Pour les couples, il suffit que l'un des deux membres ait atteint cet âge.

Dans les autres situations couvertes par le dispositif, l'âge permettant de bénéficier de l'exonération reste fixé à 70 ans.

Ces nouvelles règles s'appliquent depuis le 1^{er} janvier 2026.

3. Fin pour l'exonération sociale liée à l'attribution d'une médaille du travail

L'exonération sociale applicable aux revenus versés à l'occasion de la délivrance de la médaille d'honneur du travail repose sur une tolérance, elle-même fondée sur l'exonération fiscale. La loi de finances pour 2026 ayant supprimé cette dernière, l'exonération sociale n'a plus de fondement et n'est donc plus admise.

À titre transitoire, la tolérance sociale demeure pour les revenus versés à l'occasion de la délivrance de la médaille d'honneur du travail jusqu'au 31 décembre 2026.



© Illustration Steven Jimel

4. Droit à la déconnexion L'initiative du salarié est exclusive d'un manquement de l'employeur

Le salarié est le premier garant de sa déconnexion. Un employeur ne méconnaît pas le droit à la déconnexion de son salarié en arrêt maladie lorsque ce dernier se connecte spontanément à son outil informatique professionnel et accomplit des missions de sa propre initiative, sans y être contraint.



© Illustration Steven Jimel

5. Les conséquences du conflit au Moyen-Orient permettent-elles de recourir à l'activité partielle ?

L'activité partielle peut être mobilisée par les entreprises dont l'activité est affectée directement par la survenance du conflit. Sont visées :

- Les compagnies de fret ou de logistique et les autres commerces directement affectées par la fermeture du détroit d'Ormuz ou par les perturbations du trafic aérien
- Les entreprises qui subissent des ruptures d'approvisionnement en matière première.

Avant de solliciter l'activité partielle ces entreprises doivent envisager la mise en place de mesures alternatives. C'est uniquement lorsqu'il n'y en a pas que l'activité partielle peut être sollicitée.

L'éligibilité à l'activité partielle est étudiée au cas par cas.

Les entreprises subissant des baisses d'activité liées indirectement aux conséquences du conflit en cours (hausse du prix des carburants ou des matières premières, dégradation de la conjoncture économique, etc.) ne sont pas éligibles à l'activité partielle.

6. Aide de l'Urssaf en réaction à la hausse du coût de l'énergie

L'Urssaf met en place des mesures pour accompagner les employeurs, indépendants et marins, dont l'activité est impactée par la récente hausse du prix du carburant ou du coût de l'énergie.

Mesures concernant les employeurs

Une demande de délai de paiement de cotisations patronales peut être faite en vue d'étaler leur paiement sur une période pouvant aller jusqu'à 12 mois, voire davantage en cas de situation particulière, et sans application des majorations de retard. L'employeur devra en revanche veiller à payer les cotisations salariales.

- Cette mesure s'applique également aux employeurs de marins.

Mesures concernant les travailleurs indépendants (y compris les marins non-salariés)

A l'instar des employeurs, une demande de délai de paiement jusqu'à 12 mois peut être formulée sans pénalité de retard.

Peut également être demandée la diminution des montants provisionnels des cotisations, si l'activité est susceptible d'être inférieure à celle de l'année dernière (les cotisations réglées sont calculées de manière provisionnelle sur la base de l'activité passée). Le montant sera ensuite actualisé en fonction du revenu réel.

Enfin, en tant que travailleur indépendant, une aide de l'action sociale du conseil de la protection sociale des travailleurs indépendants (CPSTI) mise en œuvre par l'Urssaf peut également être sollicitée.

7. Maintien de salaire : appréciation de l'ancienneté sans exclusion des périodes de suspension

La condition d'ancienneté pour l'application du maintien de salaire légal s'apprécie sans exclusion des périodes de suspension du contrat de travail.

Dans cette affaire, une salariée engagée le 23 février 2015, est placée en arrêt de travail du 17 novembre 2015 au 31 janvier 2016. À la suite d'un accident du travail survenu le 6 avril 2016, elle est de nouveau placée en arrêt de travail. Au titre de cet arrêt, l'employeur refuse le maintien de salaire, estimant qu'elle n'a pas 1 an d'ancienneté en raison de son précédent arrêt.

La Cour de cassation censure ce raisonnement : les périodes d'arrêt de travail au titre de la maladie doivent être prises en compte.

8. Phase de tests CAVEC en DSN et maintien de l'affiliation à l'AGIRC-ARRCO des experts-comptables salariés

Les cabinets d'experts-comptables qui intègrent la déclaration CAVEC en DSN pendant la phase de test doivent poursuivre l'affiliation à l'AGIRC-ARRCO.

La CAVEC (Caisse d'assurance vieillesse des experts-comptables et des commissaires aux comptes) entrera en DSN le 1er janvier 2027. Dans cette optique, depuis janvier 2026, il est possible, pour les cabinets qui le souhaitent, d'intégrer leurs déclarations CAVEC également en DSN. Les informations ainsi déclarées ne seront pas exploitées par la CAVEC mais seront néanmoins analysées pour s'assurer de la qualité déclarative en DSN en prévision de l'exploitation exclusive en DSN en 2027.

Il y a donc « double déclaration » : à la CAVEC et en DSN. La CAVEC n'exploitera que l'ancien flux.

Les cabinets d'experts-comptables ayant opté pour cette phase de test doivent continuer à affilier les experts-comptables salariés, à la fois, à l'AGIRC-ARRCO et à la CAVEC.

Lesdits cabinets doivent procéder aux régularisations dans la prochaine DSN afin de maintenir les droits des salariés.



© Illustration Steven Jimel

9. Le passeport prévention

Le passeport de prévention ouvre son espace déclaratif aux employeurs le 16 mars 2026. Pour rappel, l'employeur est tenu de déclarer les formations concernées dans un délai de 6 mois après la fin du trimestre au cours duquel :

- La formation s'est terminée si une attestation est délivrée
- Début la validité du justificatif de réussite.

Cependant, à compter de l'ouverture du service dématérialisé et jusqu'au 30 septembre 2026, la déclaration effectuée par l'employeur portera uniquement sur :

- Les formations obligatoires prévues par la réglementation
- Les formations obligatoires nécessaires pour occuper des postes de travail exigeant une autorisation ou une habilitation délivrée par l'employeur.

10. L'aide exceptionnelle aux employeurs d'apprentis est de retour avec quelques ajustements

Sont éligibles les contrats conclus à compter du 8 mars 2026 et dont la date de début d'exécution intervient avant le 1er janvier 2027.

L'aide exceptionnelle versée au titre de la 1ère année d'exécution du contrat et non cumulable avec l'aide unique aux employeurs d'apprentis est de :

Pour les entreprises de moins de 250 salariés (effectif au sens du code de la sécurité sociale)

- 4 500 € pour les contrats en vue de la préparation d'un diplôme ou d'un titre à finalité professionnelle équivalant au niveau BAC + 2 (niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST)
- 2 000 € pour les contrats conclus en vue de la préparation d'un diplôme ou d'un titre à finalité professionnelle équivalant au moins au niveau maîtrise (niveau 6 : Maîtrise, Licence, licence professionnelle, BUT) et, au plus, au niveau Master (niveau 7)

Pour les entreprises de 250 salariés et plus (effectif au sens du code de la sécurité sociale)

- 2 000 € pour les contrats conclus en vue de la préparation d'un diplôme ou d'un titre à finalité professionnelle équivalant au moins au niveau CAP/BEP (niveau 3) et, au plus, au niveau BAC (niveau 4)
- 1 500 € pour les contrats conclus en vue de la préparation d'un diplôme ou d'un titre à finalité professionnelle équivalant au niveau BAC + 2 (niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST)
- 750 € pour les contrats conclus en vue de la préparation d'un diplôme ou d'un titre à finalité professionnelle équivalant au moins au niveau maîtrise (niveau 6 : Maîtrise, Licence, licence professionnelle, BUT) et, au plus, au niveau Master (niveau 7)

De manière dérogatoire, ce montant est porté à 6 000 € maximum pour les contrats conclus avec une personne reconnue travailleur handicapé.



11. Entretien de parcours professionnel : le gouvernement lève les doutes !

Les règles relatives à l'entretien de parcours professionnel ont profondément été révisées. Le ministère du Travail vient de publier un questions-réponses pour clarifier certains points.

ACTUALITÉS sociales



Organisation des entretiens

La périodicité passe de 2 à 4 ans entre chaque entretien, et le bilan récapitulatif intervient désormais tous les 8 ans (contre 6 ans auparavant). Pour les salariés déjà engagés dans un cycle, le nouveau délai court depuis le même point de départ que l'ancien.

À titre d'exemple :

- Un entretien qui devait avoir lieu en décembre 2025 peut désormais être organisé jusqu'en décembre 2027
- Un bilan des 6 ans, qui devait être organisé au cours de l'année 2026, devra finalement être organisé au plus tard en 2028.

En cas de transfert légal du contrat de travail, l'ancienneté est conservée et le nouvel employeur reprend le cycle en cours.

L'entretien peut se tenir en visioconférence, à condition qu'un document soit rédigé et remis au salarié. Application immédiate des nouvelles règles pour certains entretiens

Dès le 26 octobre 2025, l'employeur doit mettre en place :

- L'entretien dans la première année suivant l'embauche d'un salarié
- L'entretien de mi-carrière dans les 2 mois suivant la visite médicale de mi-carrière (visite réalisée durant l'année civile des 45 ans)
- L'entretien de fin de carrière dans les 2 ans précédant le 60^{ème} anniversaire du salarié.

Ces entretiens ont lieu aux dates prévues par la loi, même si un entretien ordinaire a été réalisé peu de temps avant.

Abondement sanction du CPF : des conditions cumulatives

Dans les entreprises d'au moins 50 salariés, si le salarié n'a pas bénéficié de tous ses entretiens et d'au moins une formation non obligatoire sur la période de 8 ans, l'employeur doit abonder son CPF. Les 2 conditions sont cumulatives : un seul manquement ne suffit pas à déclencher la sanction. En cas d'absence du salarié empêchant la tenue de l'entretien à la date prévue, c'est le juge qui apprécie les conséquences au cas par cas.

Notons que l'abondement-sanction s'applique à tous les entretiens, y compris ceux de mi-carrière et de fin de carrière.

Il est par ailleurs rappelé que seules les formations imposées par un texte légal ou réglementaire pour exercer une activité sont considérées comme obligatoires. En revanche, toute formation imposée par l'employeur inscrite dans un plan de développement des compétences compte comme non obligatoire. Aucune durée minimum n'est exigée, et la formation peut être réalisée à distance ou situation de travail. ■

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

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 :

EXPERT-COMPTABLE, EXPERT-SOCIAL

ifc
By
myfides

La solution de référence pour le calcul des engagements sociaux

VeryFec
By
myfides

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

Social'360
By
myfides

Application en ligne de diagnostic de conformité sociale

Strat'Rem
By
myfides

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

Ecf
By
myfides

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

Assi-DU
By
myfides

Le document unique d'évaluation des risques

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

POUR SES 25 ANS MYFIDES VIENT À VOTRE RENCONTRE

8 villes, 8 matinées de formation et d'échange

À cette occasion la démonstration de l'utilité des outils sera accompagnée d'une méthode pour faciliter la mise en place de la mission avec des consultants spécialisés.



04 juin
Aix en Provence



30 septembre
Lyon



19 juin
Lille



8 octobre
Bordeaux



30 juin
Paris



13 octobre
Strasbourg



24 septembre
Rennes



15 octobre
Montpellier

Vive le statut de la **liberté**



Chez ECMA, nous considérons que l'expert-comptable doit rester le chef d'orchestre du système d'information de ses clients. C'est pourquoi notre plateforme de facturation électronique agréée jefacture.com est conçue comme un outil au service du cabinet, dans lequel l'expert-comptable et son client conservent leur liberté de choix.

Choisir jefacture.com, c'est rester maître de votre relation client.



 **jefacture.com**
Une solution ECMA

 **Plateforme agréée**
Facturation électronique
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE