

OBSERVATOIRE
DES **TECHS** DE LA
PROFESSION COMPTABLE

Les techs de la profession comptable

Analyse au 1er septembre 2025

2025

ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

L'Observatoire de la Fintech

Entre disruption et adaptation : la profession comptable à un tournant

La profession comptable a connu ces vingt dernières années d'importants changements avec une digitalisation de son métier illustrée par le passage des documents papier aux outils de mission et workflow informatisés, et une complexification des normes et règles comptables et fiscales. Cependant, des bouleversements bien plus importants encore nous attendent dans les années qui viennent. Les résultats du questionnaire que nous avons soumis à la profession le montrent, puisqu'une immense majorité des experts-comptables estime que la pré-comptabilité, la comptabilité ou la gestion interne, c'est-à-dire le cœur de leur métier va subir une transformation conséquente ou complète dans les années à venir.

Sans surprise, la facturation électronique, l'IA sont les moteurs majeurs de ces changements tandis que les risques cyber vont continuer à croitre. Les tâches répétitives ou mécaniques vont progressivement disparaitre et le métier va évoluer vers davantage de conseil et d'aide aux clients. Pour cela, la profession doit continuer à se former, recruter de nouveaux talents mais aussi revoir et digitaliser les processus des cabinets. La profession va devoir investir dans de nouveaux outils qui vont mettre en œuvre ces changements technologiques indispensables pour maintenir la compétitivité, améliorer et enrichir les services que les cabinets rendent à leurs clients. C'est à ce prix que la profession pourra rester premier tiers de confiance des entreprises.
Dans ce contexte, nous avons souhaité créer un Observatoire des Techs de la profession comptable afin d'accompagner au mieux la profession et permettre d'anticiper ces changements.

Nous avons recensé 262 entreprises innovantes au service de la profession, représentant plus de 40 000 salariés, 4.4 milliards de fonds levés et les avons réparties selon 9 domaines d'activité (la comptatech, la pré-comptabilité, la trésorerie, le reporting financier, le reporting ESG/RSE, la RH, la legal tech, l'audit et la gestion interne), leur taille, leurs investisseurs afin de dresser un panorama le plus complet possible de ces acteurs.

Nous avons aussi donné la parole à un certain nombre de leurs dirigeantes et de leurs dirigeants, qu'ils ou elles soient à la tête de nouvelles entités ou de sociétés établies de plus longue date, mais qui restent à la pointe de l'innovation. Dans cette publication, ils et elles vous font part de leur vision de l'évolution de leurs outils mais aussi de l'impact de de ces changements sur la profession.

L'Observatoire des Techs de la Profession Comptable - N°1 - 2025, c'est non seulement cette publication mais aussi une page LinkedIn, des newletters et une veille active qui vous tiendront informé tout au long de l'année, au plus près de l'actualité, des informations sur l'ensemble des innovations utiles à notre profession et à l'ensemble de son éco-système.

Nous espérons que cette publication vous permettra de mieux connaitre cet écosystème des sociétés technologiques au service des cabinets d'expertise-comptable et de mieux anticiper les changements majeurs qui nous attendent.
Nous vous souhaitons à toutes et à tous une bonne lecture, et un très bon 80ème Congrès !



Damien Charrier

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



Mikaël Ptachek

Président de L'Observatoire de la Fintech et Expert-Comptable

L'Observatoire des Techs de la Profession Comptable - N°1 - 2025

L'équipe et le comité de rédaction



Damien Charrier

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



Christophe Priem

Expert-Comptable
Coordinateur de l'Observatoire des Techs de la Profession Comptable



Grégory Blin

Directeur de Cabinet du Président du Conseil National de l'Ordre des Experts-Comptables



Mikaël Ptachek

Président de L'Observatoire de la Fintech et Expert-Comptable



François Faure

Secrétaire Général de L'Observatoire de la Fintech
Expert en conformité



Célia Pinto Moreira

Chargée de mission à L'Observatoire de la Fintech

L'Observatoire des Techs de la Profession Comptable 2025, une première édition

Dans un monde en perpétuelle évolution, la profession comptable se trouve à la croisée des chemins.
Entre exigences réglementaires, transformation numérique et attentes croissantes des clients, notre métier se réinvente.

C'est dans ce contexte que nous avons souhaité créer cet Observatoire des Techs : un espace d'analyse, de veille et de prospective pour éclairer les acteurs de la profession sur les tendances technologiques qui redessinent leur quotidien.

Cette étude ne se limite pas à recenser des outils ou des innovations. Elle interroge plus largement la place de la technologie dans nos cabinets, dans nos pratiques, dans notre manière de collaborer, de conseiller, d'innover.

Elle donne aussi la parole aux professionnels, aux éditeurs, aux institutions – pour croiser les regards, confronter les visions, et construire ensemble une dynamique d'évolution partagée.

À travers cet observatoire, notre ambition est double :

- Donner les clés pour comprendre les grandes mutations technologiques,
- Et permettre à chacun d'anticiper, d'expérimenter, de se positionner en acteur éclairé de cette transformation.

Nous espérons que cette publication sera, pour chaque professionnel du chiffre, un outil de réflexion et d'action. Car il ne s'agit pas de subir la tech, mais bien de l'apprivoiser, de la mettre au service de notre mission de confiance, et de la placer au cœur d'un projet collectif de modernisation de la profession.

Je tiens à remercier chaleureusement Damien Charrier, président du Conseil national de l'Ordre des experts-comptables, pour son soutien à cette initiative.

Merci également à l'ensemble des contributeurs, partenaires et professionnels engagés dans cette démarche, qui témoignent ici de leur vision, de leur expérience et de leur volonté de faire avancer notre profession.



Christophe Priem

Expert-Comptable
Coordinateur de l'Observatoire des Techs
de la Profession Comptable

Sondage auprès des experts-comptables : la profession face aux grands bouleversements

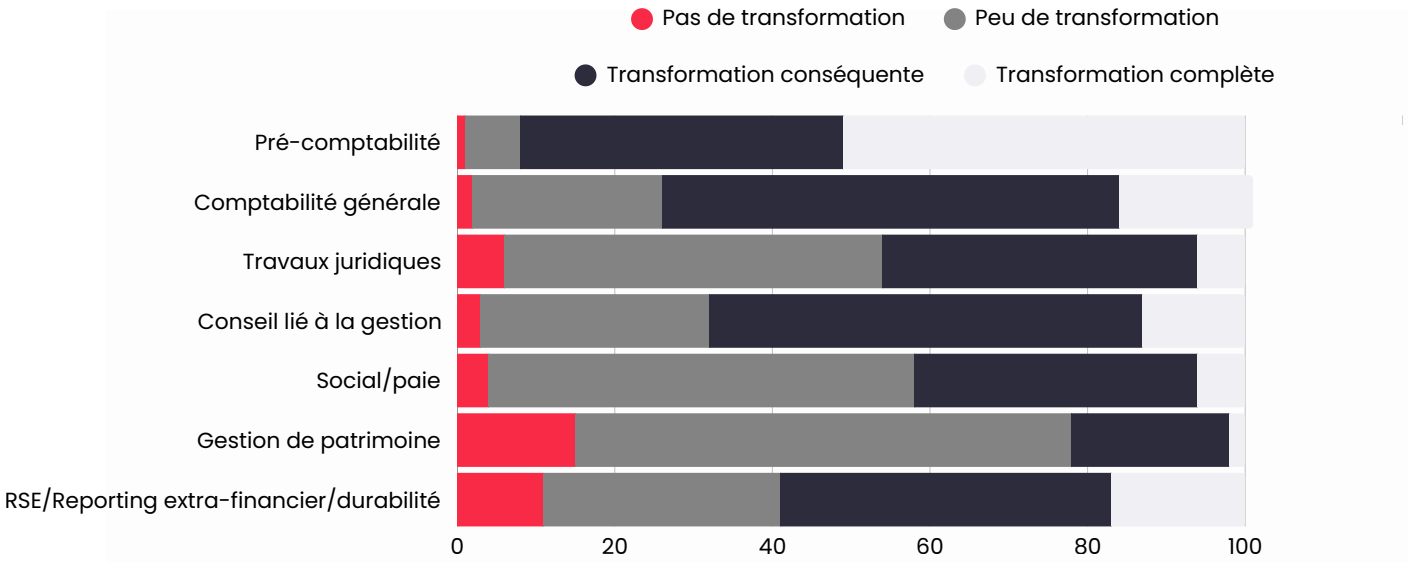
2 395 personnes ont répondu à notre enquête permettant de dresser un état des lieux éclairant sur le niveau d'équipement des cabinets

Afin de mieux comprendre votre vision et vos attentes en matière de tech au quotidien, nous vous avons sollicité pour répondre à une enquête sur l'adoption des technologies par les cabinets. Vous avez été nombreux à répondre et nous tenons à remercier les 2 395 personnes qui ont participé à cette enquête.

Elle nous a permis de mieux comprendre le niveau d'équipement des cabinets et de mieux orienter nos actions actuelles et futures. Nous vous en livrons les principaux enseignements.

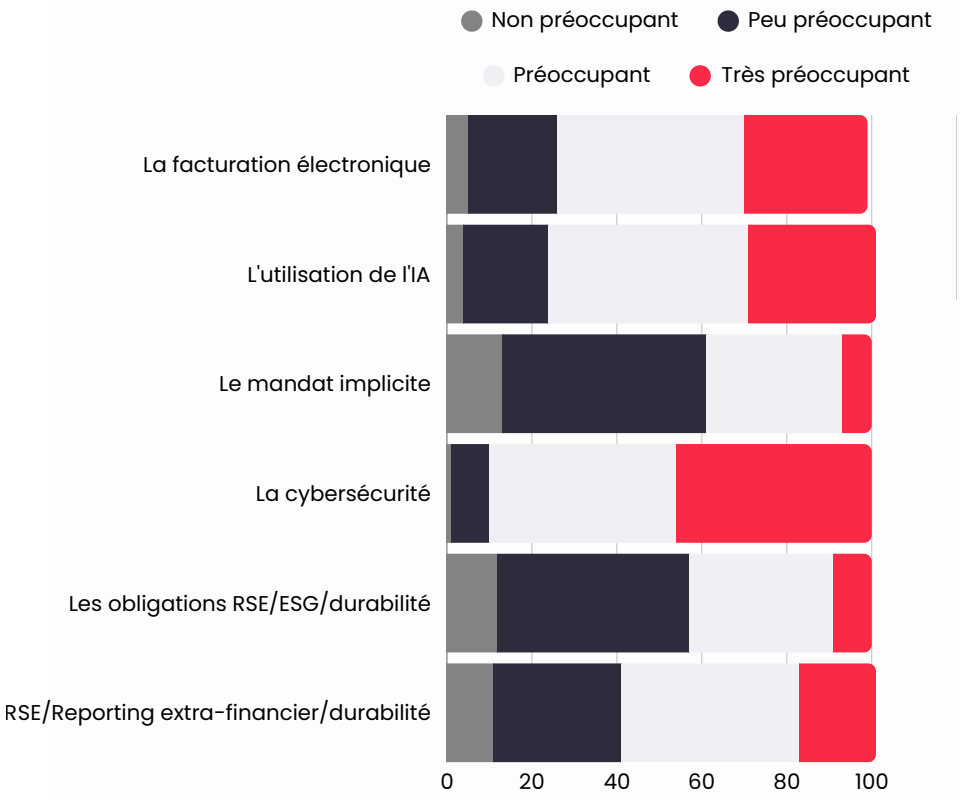
Notre métier est aujourd'hui en pleine transformation et vous avez conscience de la révolution qui est en train de s'opérer. C'est le cœur même du métier d'expert-comptable qui est impacté puisque 92% d'entre vous considèrent la transformation de la pré-comptabilité (facturation, notes de frais, automatisation documentaire) conséquente ou complète et 75% sont du même avis sur la comptabilité elle-même. Vous êtes également 68% à penser que la gestion interne (GED, Gestion de projets, saisie des temps) va subir des changements conséquents ou complets et 60% à penser de même pour les métiers liés à la RSE. Certains d'entre vous craignent la baisse de l'attractivité de la profession et même la disparition du métier d'expert-comptable.

Quels métiers observez-vous comme étant les plus en transformation ?



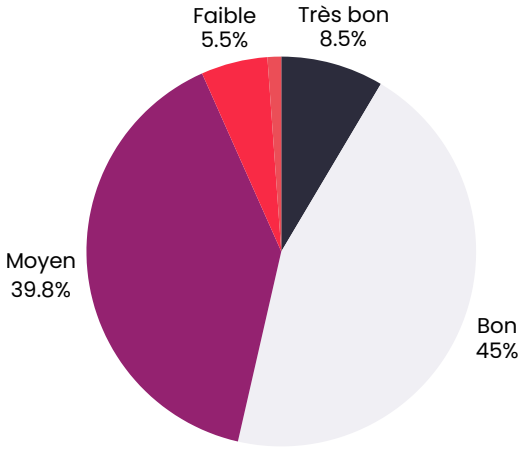
Sans surprise les deux moteurs majeurs de ces changements sont la facturation électronique (à 73%) et l'intelligence artificielle (à 76%).
La cyber sécurité est également au cœur de vos préoccupations, compte tenu des attaques incessantes dont les acteurs économiques sont l'objet et de la nécessité de se protéger toujours davantage (à 90%).
Il faut également noter que certains d'entre vous appréhendent déjà la nécessité des nouveaux recrutements et les besoins en formation que cela va générer. Le mandat implicite et les obligations RSE sont, en revanche, en retrait.

Quels sont les changements à venir qui vous préoccupent le plus ?

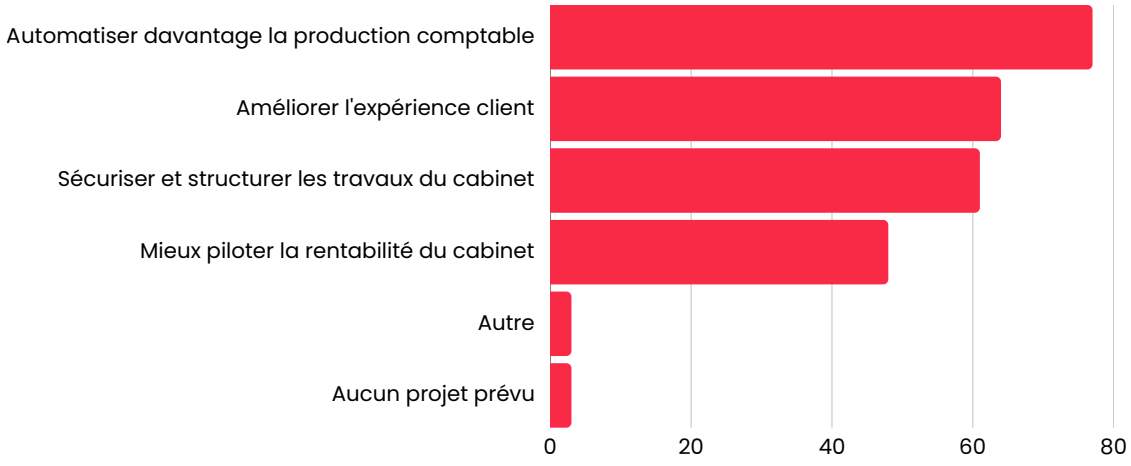


Bien que préoccupés par les changements majeurs à venir, vous considérez à 54 % que votre niveau de maturité technologique est bon ou très bon. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, les réponses varient peu selon la taille du cabinet. Vos objectifs à 12 mois sont l'automatisation de la production comptable (77%), l'amélioration de l'expérience client et la sécurisation des travaux du cabinet (60%).

Quel est votre niveau de maturité technologique ?

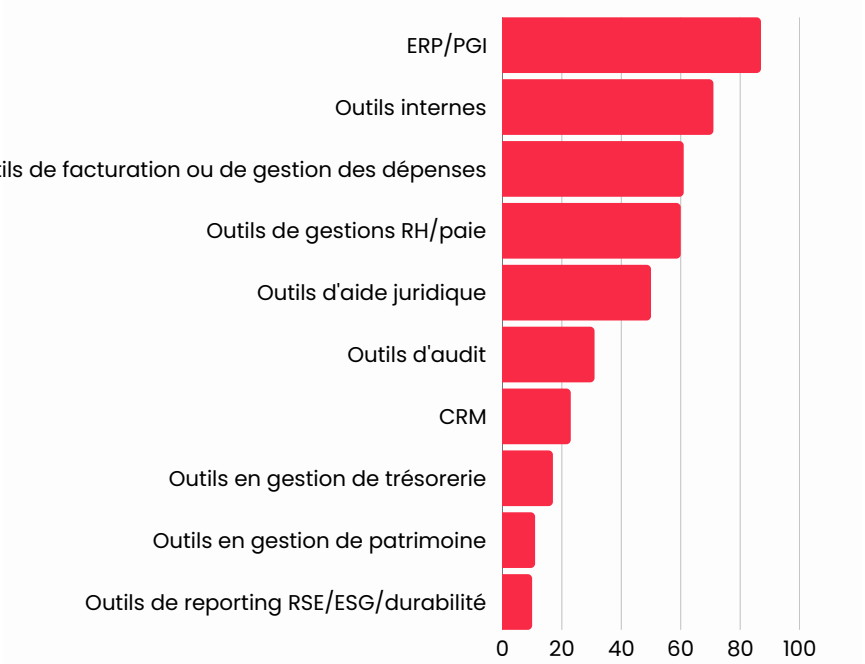


Quels sont vos objectifs de digitalisation à 12 mois ?



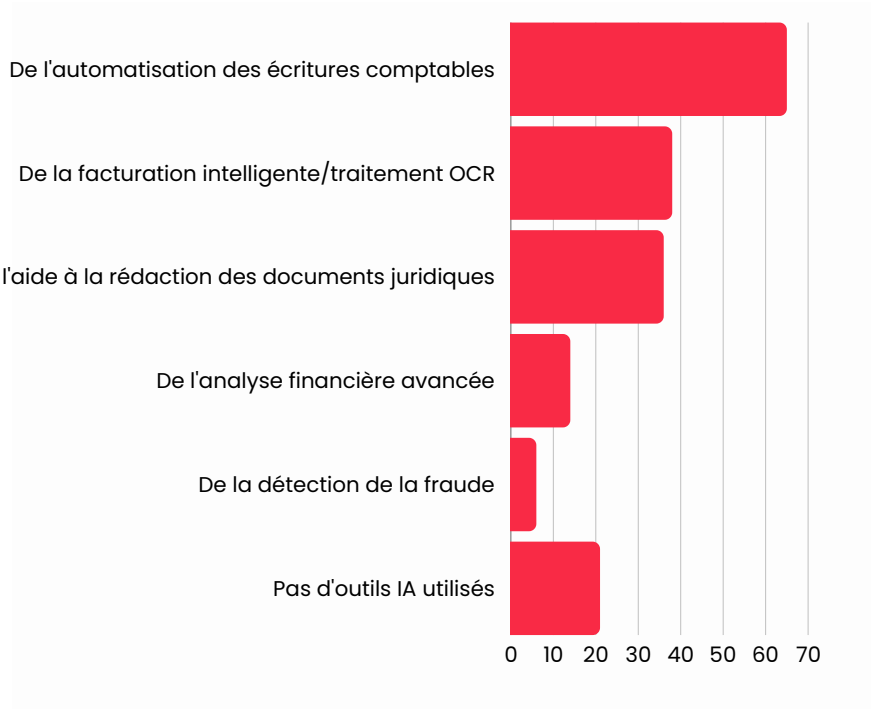
Quels types d'outils utilisez-vous ?

Vous utilisez aujourd'hui des outils type ERP (à 87%) couvrant une large gamme de services, des outils de gestion interne (à 71%) de facturation (à 61%) ou de paye (à 60%). En revanche, vous avez peu d'outils de gestion de patrimoine, de Customer Relationship Management (CRM), de reporting RSE ou d'audit. A noter que certains d'entre vous ont également cité des outils de bilan retraite ou d'aide au conseil.



Utilisez-vous aujourd'hui des outils intégrant de l'intelligence artificielle pour :

Enfin, nous vous avons demandé quel usage vous faisiez de l'IA. Si son usage est bien répandu pour automatiser les écritures comptables (65%), les autres usages sont encore peu ou moyennement implantés : 38% l'utilisent pour la facturation, 36% seulement pour l'aide à la rédaction de documents juridiques, 14% pour l'analyse financière et 6% pour la détection des fraudes. Certains d'entre vous ont également indiqué l'utiliser pour l'aide à des réponses fiscales ou encore la recherche documentaire. Enfin, 21% ne l'utilisent pas encore.



L'innovation en comptabilité en France : quelques chiffres

444

millions €

de fonds levés ces 18 derniers mois

262

entreprises innovantes en comptabilité

4,4

milliards €

de fonds levés en cumul



40 337

employés dans la profession tech comptable

+22% en deux ans

#1

Les solutions comptatech

captent 28 % des fonds levés de 2024 à S1 2025, avec 127 M€ levés

17

opérations

de M&A en 2024

36

opérations

de levées de fonds ces 18 derniers mois
240 opérations depuis 2010

9

catégories de métier

123

entreprises ayant procédé à une levée de fonds et toujours actives en France

90

entreprises ont moins de 5 ans

+ 22 %

de croissance des effectifs depuis 2023

Table des matières

01. Panorama chiffré de l'innovation comptable 11

1.1 **Cartographie des métiers** 12
1.2 **Dynamique des effectifs :** où va la profession 14
1.3 **Levées de fonds :** quels acteurs attirent les capitaux ? 16
1.4 **Fusions et acquisitions :** une consolidation en marche 19
1.5 **Panorama des levées de fonds** 20
1.6 **Panorama des PDP** 26

02. Focus sur les métiers 28

2.1 **Comptatech :** Christelle Petrucci - Septeo 31
2.2 **Comptatech :** Arthur Waller - Pennylane 33
2.3 **Pré-comptabilité :** Philippine Rougevin-Baville - Qonto 35
2.4 **Trésorerie :** Alexandre Antoine - Upflow 37
2.5 **Reporting Financier :** Edouard Beaucourt - Pigment 39
2.6 **Reporting ESG/RSE :** Jérôme Verdiell - abCSR 41
2.7 **RH :** Jean-Nicolas Nabet - Yeap 43
2.8 **Legaltech :** Maxime Herrmann - HerminelA 45
2.9 **Audit :** Fabrice Laurence - Caseware France 47
2.10 **Gestion Interne :** Thierry Kock - Illinks 49

03. Les métiers du chiffre : aujourd'hui et demain 50

3.1 Facturation électronique : une opportunité pour repenser les missions - **François Millo, Directeur marché experts-comptables chez Cegid** 51
3.2 Digitalisation comptable : l'expert-comptable reste au centre - **Arnaud Petit, Directeur général France & Europe du Sud chez Sage** 52
3.3 La paie intelligente au service des cabinets comptables - **Pierre Cesarini, Directeur général chez Silae** 54
3.4 Vers une facturation électronique fluide et maîtrisée - **Eric Choteau-Laurent, Président chez ACD** 56
3.5 Co-production, conseil, pilotage : le nouveau rôle du cabinet - **Frank Lascombes, Directeur des Partenariats chez Agiris** 58
3.6 La révolution silencieuse de la compta : vers plus d'analyse, moins d'exécution - **Pauline Babel, Directrice Financière chez Spendesk** 60
3.7 Réinventer les missions comptables à l'ère de l'IA - **Maxime Digue, Co-fondateur de Tiime** 62
3.8 RSE et cabinets comptables : innover pour structurer une offre à forte valeur ajoutée - **Stéphane da Mota, CEO, ensō rse** 64
3.9 Crypto-actifs : une opportunité pour les cabinets prêts à monter en compétence - **Sanaa Moussaïd, Fondatrice de Cryptoaccounting** 65
3.10 Facturation électronique : bien plus qu'un outil, un levier de mutation pour la profession - **Benjamin Royoux, Directeur général de ECMA** 67
3.11 L'intelligence artificielle bouscule les usages du reporting financier - **Thomas Gazquez, Co-fondateur et CEO de Finthesis** 69
3.12 Relance et recouvrement : une opportunité de conseil et de revenus pour les cabinets - **Rachel Hourlier, Experte en recouvrement de factures impayées, G Collect** 71
3.13 Quantifier les risques cyber : une nouvelle ère pour les cabinets comptables - **Christophe Forêt, Président de C-Risk** 72
3.14 Simplifier et sécuriser la lutte contre le blanchiment pour les cabinets comptables - **Nicolas Guitard, Responsable Marketing de Kanta** 74
3.15 Le mandat implicite : améliorer la collaboration entre les experts-comptable et l'administration fiscale - **François Faure, Secrétaire Général de L'Observatoire de la Fintech** 76

01. Panorama chiffré de l'innovation comptable

1.1 **Cartographie des métiers et des innovations associées**

1.2 **Dynamique des effectifs :** où va la profession ?

1.3 **Levées de fonds :** quels acteurs attirent les capitaux ?

1.4 **Fusions et acquisitions :** vers un marché en consolidation

1.5 **Panorama des levées de fonds**

1.6 **Panorama des PDP françaises**

1.1 Cartographie des métiers et des innovations associées

Comptatech : 47 entreprises

ACD, Acasi, Acropole Expert Information, Agiris, Amarris Direct, API Comtat, Bleez, Bobbee, Ca Compte Pour Moi, Cegid, Clementine.fr, Cogilog, Comptalib, Crypto Accouting, Cryptio, DailyBiz, Dougs, EBP, ECMA, Fizen, Fred de la Compta, Fulll, Groupe Althays, HappyPal, Henley it, Indy, Inqom, Kwote, Mtae, MyFides, MyUnisoft, OneUp, Pennylane, Qlower, R-soft, RCA, SBA Compta, Sage France, Scorf, Septeo, Teogest, Visma, Waltio, Wavesoft, Ytems, Zefyr

Reporting financier : 11 entreprises

Amelkis, Angel, BeTurbo, Deal Makr, Finthesis, InfoSCI, Leanpay, Metrane, Pigment, Sesha, Waibi

Legaltech : 27 entreprises

- **Gestion de documents juridiques :** Closd, Gino Legaltech, Juriactes, Mozar, Ubikap.
- **Recherche et veille juridique :** Doctrine.fr, Ordalie, Pappers, Societe.com
- **Rédaction et automatisation de documents juridiques :** Angelaw, Axiocap, Caarl, Captain contrat, Dexyos, Express juridique, Formality, HerminelA, Impalact, LegalPlace, Legalstart, Oblige, Tomorro.
- **Déclaration, fiscalité et formalités légales :** Teledec, Vikta, Wisetax.
- **Signature électronique :** Signaturit Group, Yousign

Pré-comptabilité : 58 entreprises

- **Facturation et pré-comptabilité généraliste :** Abby, Altoviz, Axonaut, BasiCompta, Boby (Cegid), ClicFacture, Dext France, Easybee, Evoliz, Factomos, Freebe, Incwo, Lago, Macompta.fr, Mon Expert en Gestion (MEG), MyFacturation, Regate by Qonto, Sogescot, Tiime, Wuro
- **Notes de frais et gestion des dépenses pros :** Expensya, Jenji (Silae), Mooncard, N2F, Okticket (France), Payflows, Spendesk
- **Paiements et plateformes bancaires intégrées :** Blank, Manager.one, Payboost, Propulse by CA, Qonto (Olinda), Shine, TrackPay (Libeo), Upflow
- **Outils spécialisés/verticaux métiers :**
- Artizen, Carlabella, Graneet, Obat, Pakko, ProGbat, Serensia
- **GED et automatisation documentaire appliquée à la pré-comptabilité :** Chaintrust, Comptacrypto, Generix, JLogiciels, iDocus, Kolecto, Qaal, Sireniti, Yooz
- **Autres :** Fari Analytics, Hyperline, Isybuy, Neotimo, Pivot, Qileo, Qweeby, Request Finance, Seqino

ESG / RSE : 21 entreprises

- **Comptabilité carbone/Bilan GES :** Aktio, Carbo, Carbometrix, Greenly, Greenscope, Sopht
- **Reporting extra-financier/ESG :** abCSR, Amalthea.fs, Apiday, ensō rse, Kiosk, Manaos, Slowfintech, SustainSoft, Sweep, WeeFin
- **Notation extra-financière/Score ESG/Evaluations financières :** Auxo Dynamics, Ecovadis, Fingreen AI
- **Data et analyse / Modélisation de risques environnementaux :** Iceberg Data Lab, k-Shuttle

Tresorerie : 32 entreprises

Gestion et suivi des dépenses : Agicap, Assoconnect, Cashlab, EMAsphere, Flowie, Forekasts, Fygr, Gest4U, IPaidThat, Leano, Libeo, Neofi Solutions, Payflows, Sellsy, Spiko, Swaive, Trezy, Upflow

Patrimoine/Gestion financière d'entreprise : Greenway, Hedg, Kresus, Kwiper, Taïga, Vemos

Reporting financier et consolidation : Atoo Next, Datalog Finance, Diapason

Recouvrement et relance client : Aston AI, Clearnox, GCollect, Recouvrer.fr, TradeIn

Audit : 12 entreprises

- **Audit (interne, financier, fiscal, IT) :** Caseware France, ComptaSecure, Intelligent Audit, Supervizor
- **Gouvernance, gestion des risques et conformité :** Adnov, Arengi, Cobham Solutions, C-Risk, Gest On Line
- **Identité numérique et vérification/KYC/Accès sécurisé :** Archipels, Dotfile
- **LCB-FT :** Kanta

Ressources humaines : 32 entreprises

- **SIRH complet/Pilotage RH/Gestion administrative RH :** Eurécia, Fitnet Manager, Hifivework, Lucca, PeopleSpheres, quarksUp, RSight, Staff&go, Talentia
- **Gestion de la paie et déclarations sociales :** Gerem, Listo Paye, Malibou, Nibelis, Openpaye, Payfit, Silae, Smart Data Pay, Station Paye, Wagyz, Weekera, Yeap
- **Gestion des talents, entretiens et performance/Recutrement :** 365Talents, Elevo, Kalent, Klara
- **Avance sur salaire/Rémunération/Bien-être financier :** Amalia.io, Futurz, Rosaly, Spayr, Stairwage
- **Gestion des effectifs :** Andjaro
- **Gestion des temps :** Skello

Gestion interne : 22 entreprises

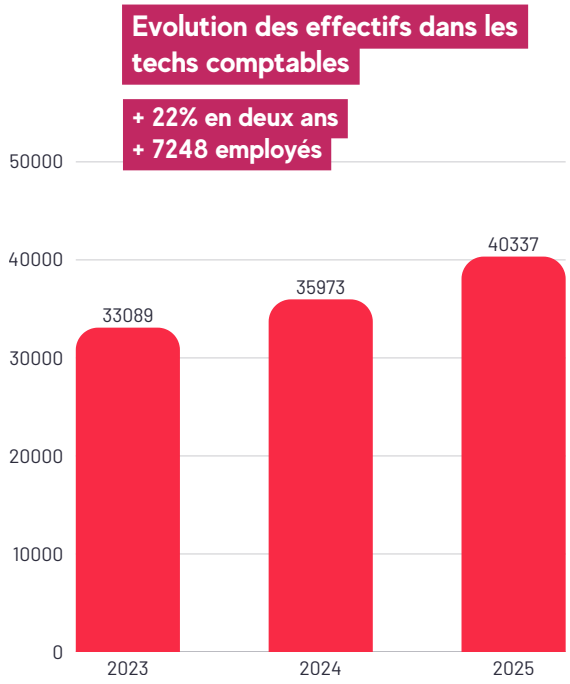
- **ERP/Gestion de projet/Gestion d'affaires pour cabinet :** Akuiteo, Everwin, NumeriCompta, Orkestra, Queoval
- **Saisie des temps/Gestion des temps & activités :** Opentime, Parabellum Software, Tempolia, Youday
- **GED :** Docprocess, Entropics, Everial, Groupe Numéria, Illinks, MyCompanyFiles, Open Bee, Zeendoc
- **Autres :** Artur'in, Chift, Getbob, Welyb

1.2 Dynamique des effectifs : où va la profession ?

Vue d'ensemble

La profession s'équipe de nouveaux outils, les acteurs se développent rapidement et embauchent de manière significative. L'IA, la facturation électronique et la cyber sécurité sont des moteurs de cette expansion ce qui se traduit par un recrutement important de développeurs et d'une manière générale de personnes ayant des profils techniques. Cette évolution est tout à fait comparable à celle que l'on observe dans la fintech.

L'écosystème innovant au service de la profession comptable, c'est aujourd'hui plus de 40 000 employés en croissance de +22% ces deux dernières années. Cette croissance est portée par des acteurs comme Qonto, Lucca, Société.com ou encore RCA.



Données sectorielles à fin S1 2025

La progression des effectifs est importante et en accélération (+9% de juin 2023 à juin 2024 et +12% de juin 2024 à juin 2025). Tous les métiers affichent une hausse sur les 2 dernières années.

Sans surprise, les métiers les plus importants en termes d'effectifs sont la Comptatech qui compte 18 442 personnes, suivie assez loin derrière par la Pré-compa avec 6 705 personnes. Ces deux métiers bénéficient d'une expansion dans la moyenne de notre panel, avec une croissance respective de +21% et +17% sur les 2 dernières années.

Il faut aussi souligner le dynamisme particulièrement important du Reporting financier (+73%), du ESG/RSE (+43%) ou encore des Legal tech (+37%), même si ces métiers sont d'une taille moindre.

Méthodologie

Compte tenu du nombre important d'acteurs en France et du recours quasi-systématique aux employés de ce secteur à LinkedIn, nous avons considéré ces données publiques comme fiables pour fournir une analyse de tendance de l'emploi. Nous avons pris en compte le même échantillon que pour les autres analyses de cette publication. Les données portent sur 2023, 2024 et S1 2025.

Année	Comptatech	Pré-comptabilité	Trésorerie	Reporting financier	ESG/RSE	Audit et gestion des risques	RH	Gestion interne	Legaltech	Total	Variation annuelle (absolue)	Variation annuelle (relative)
2025	18 442	6 705	1 668	733	3 317	571	4 583	2 086	2 232	40 337	+ 4 364	+ 12 %
2024	16 021	6 399	1 614	591	2 745	521	4 261	1 932	1 889	35 973	+ 2 884	+ 9 %
2023	15 187	5 708	1 504	424	2 321	434	4 092	1 785	1 634	33 089	-	-

Evolutions au sein des 10 plus gros employeurs

Le secteur reste assez concentré puisque les 10 plus gros acteurs représentent 52% des effectifs. Ils le seraient davantage encore si les chiffres étaient calculés au niveau des groupes.
La tendance est à la hausse parmi les plus gros acteurs du secteur, avec plus de 3 500 embauches nettes en deux ans.
Le plus gros employeur est dans l'absolu Visma mais le plus gros employeur français est de loin Cegid (4 390 personnes en juin 2025).
On note également Qonto en troisième position (2 043 employés) en forte hausse (+41% en 2 ans).

Top 10 (en 2025)	Catégorie	Effectifs en juin 2023	Effectifs en juin 2024	Effectifs en juin 2025	Evolution 2023-2025
Visma	Comptatech	5 148	5 029	4 926	-4% (- 222)
Cegid	Comptatech	4 106	4 283	4 390	+7% (+284)
Qonto	Pré-comptabilité	1 448	1 744	2 043	+41% (+595)
Ecovadis	ESG/RSE	1 533	1 722	1 819	+19% (+286)
Septeo	Comptatech	1 613	1 721	1 815	+12,5% (+222)
Sage France	Comptatech	N/A	N/A	1 694	-
RCA	Comptatech	1 047	1 248	1 434	+37% (+387)
Generix	Pré-comptabilité	1 104	1 132	1 088	-1% (-16)
Societe.com	Legaltech	677	805	960	+42% (+283)
Lucca	RH	634	808	945	+49% (+311)
Total		17 310	18 492	21 114	+22% (+3 804)

Source : Données publiques et LinkedIn

Analyse par secteur d'activité

La Comptatech: Effectifs 18 442, + 21% en 2 ans
La Comptatech est le métier le plus important en termes d'effectifs. Il compte les plus gros acteurs du secteur. Le top 3 est représenté par Visma, Cegid et Septeo. Sage en aurait fait partie si les effectifs monde avaient été pris en compte.

La Pré-Comptabilité: Effectifs 6 705, + 17% en 2 ans
La Pre-comptabilité est le second métier en termes d'effectifs. Le top 3 du secteur est représenté par Qonto, Generix et Yooz.

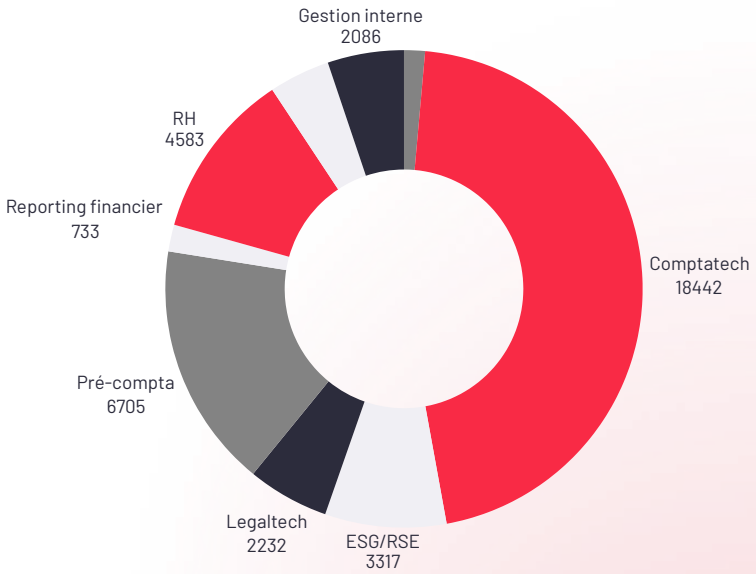
Les Ressources Humaines: Effectifs 4 583, + 12% en 2 ans
La RH est le troisième métier par la taille. Les 3 plus gros acteurs sont Lucca, Payfit et Nibelis.

Les métiers liés à l'ESG et la RSE : Effectifs 3 317, +43% en 2 ans
Le secteur est dominé par Ecovadis (1 819 employés) suivi par Greenly et Sweep.

La Gestion interne: Effectifs 2 086, +17% en 2 ans
Le top 3 est représenté par Docuware, Everwin et Everial.

Le Legaltech: Effectifs 2 232, +37% de croissance en 2 ans
Ce secteur est dominé par Société.com (960 employés) en forte croissance, suivi par Yousign et Doctrine.fr

Répartition des effectifs par catégorie de métier en 2025



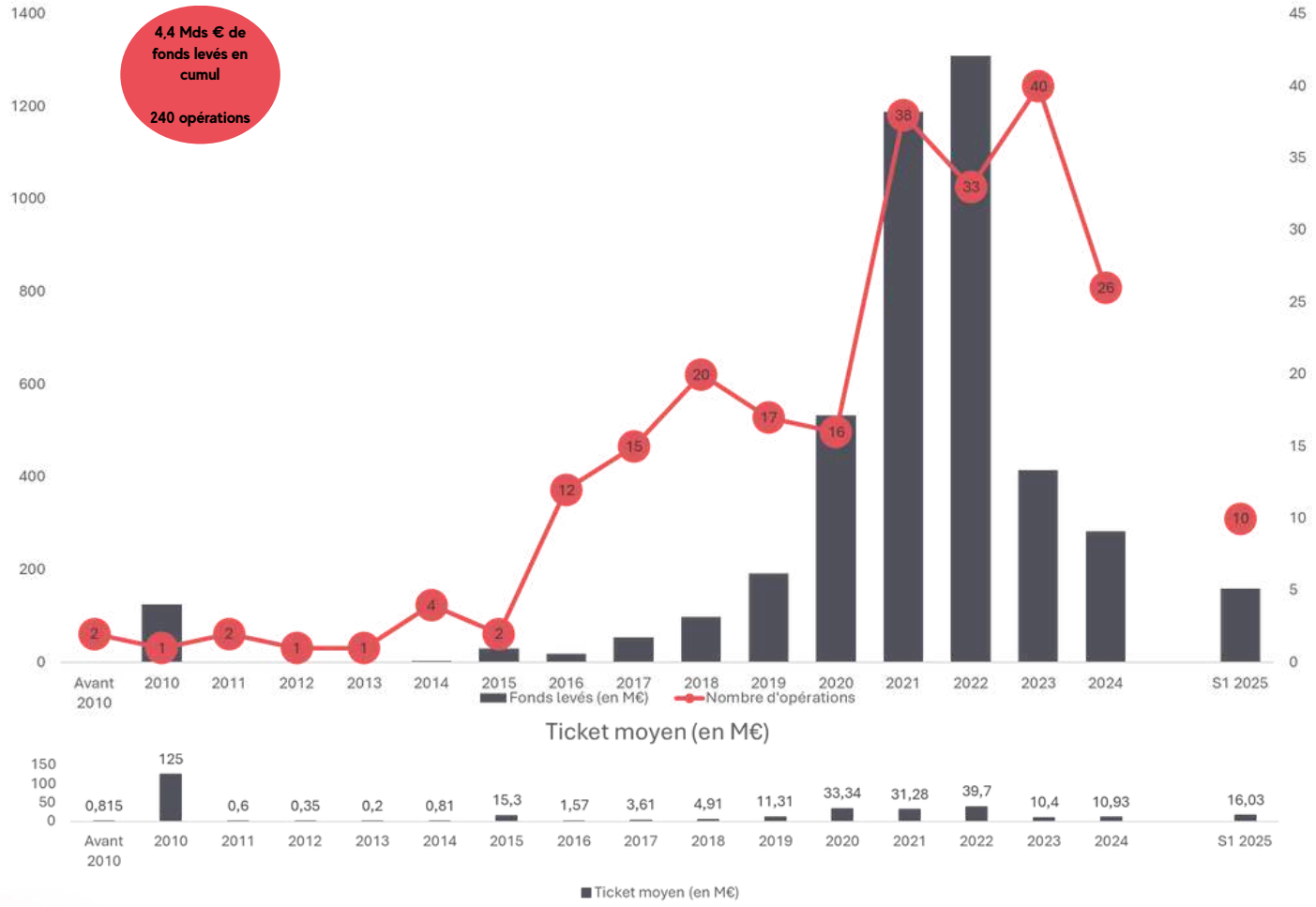
La Trésorerie: Effectifs 1 668, +11% de croissance en 2 ans
C'est le secteur en plus faible croissance. Il est dominé par Agicap suivi par Sellsy et Diapason.

Le Reporting financier: Effectifs 733, +73% de croissance en 2 ans
C'est un des plus petits métiers, mais en pleine croissance. Le secteur est dominé par Pigment (568 employés) qui explique l'essentiel de cette hausse.

L'Audit et la Gestion des risques: Effectifs 571, +32% de croissance en 2 ans
Le Top 3 du secteur est composé de Adnov, Supervizor et Kanta (groupe Visma).

1.3 Levées de fonds : quels acteurs attirent les capitaux ?

Synthèse des levées de fonds des entreprises techs comptables de 2010 à S1 2025

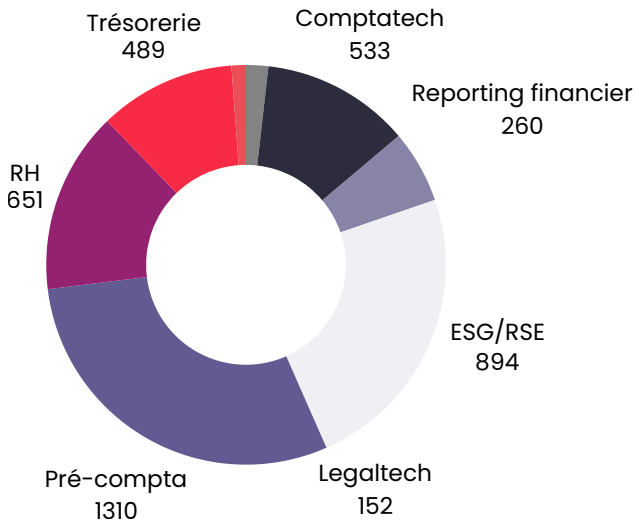


L'écosystème des techs de la profession comptable est constitué de jeunes pousses et de sociétés établies de plus longue date. Ces start-ups ont levé 4.4 Milliards depuis 2010 en 240 opérations.

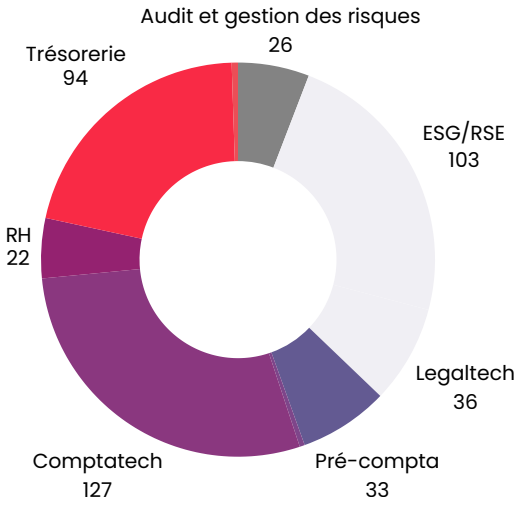
Les levées de fonds des techs de la profession comptable ont suivi l'évolution générale constatée dans la Fintech. 2021 et 2022 ont connu des levées de fonds très importantes dues à des taux négatifs et des liquidités abondantes. Le secteur est aujourd'hui revenu à plus de réalisme, même si, contrairement aux fintechs, le redémarrage reste à confirmer. 2024 a encore marqué une baisse qui pourrait toutefois être enrayée en 2025, si le second semestre confirme le premier.

En revanche, comme pour les fintechs, le nombre d'opérations se réduit, ce qui indique des levées proportionnelles plus importantes et moins de levées en pre-seed et en seed. Le montant moyen est de 16 M€ sur le premier semestre 2025 tandis qu'il était de 10.93M€ en 2024 et 10.4M€ en 2023. Ceci montre une plus grande sélectivité des investisseurs et un moindre appétit pour le risque et peut être porteur d'inquiétude pour les années à venir.

Répartition des fonds levés en cumul par métier jusqu'à S1 2025 (en M€)



Répartition des fonds levés de janvier 2024 à juin 2025 par métier (en M€)



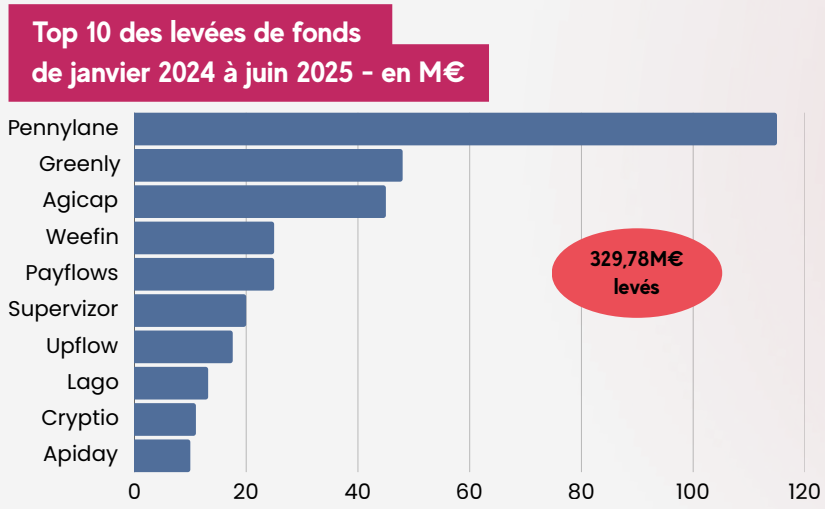
La Pré-comptabilité est le métier qui a levé le plus de fonds depuis 2010. Toutefois, ceci s'explique par les grandes levées de Qonto (696 M€ levés au total) et Spendesk (270 M€) qui sont originellement des acteurs, respectivement de la banque digitale et des paiements.

Les métiers liés à l'ESG et le RSE est le second métier ayant levé le plus de fonds (894 M€) avec les levées importantes d'Ecovadis en 2020 et 2022 (649 M€ au total). Il reste très dynamique puisqu'il conserve sa place sur les 18 derniers mois avec les levées de Greenly (48M€), Weefin (25M€) et Apiday (10M€).

La Comptatech arrive en troisième position, au total, bien que cela soit le secteur le plus important en termes d'effectifs. Ceci s'explique par la présence d'acteurs historiques qui se sont développés dans un contexte différent de celui des start-ups actuelles. En revanche, c'est le secteur le plus dynamique de ces derniers 18 mois, tiré par la levée de fonds de Pennylane (115 M€).

Il convient aussi de mentionner les métiers de la trésorerie qui, s'ils ont historiquement levé assez peu de fonds (489M€), ont aujourd'hui le vent en poupe avec les levées ces 18 derniers mois de d'Agicap, Payflows et Upflows. La remontée des taux rend ce secteur plus attractif.

Les 10 principales levées de fonds



- Pennylane domine le classement des levées de fonds sur les 18 derniers mois, avec le seul méga deal de la période (plus de 100M€) de 115 millions d'Euros.
- Les investisseurs internationaux sont très actifs et ont pris le lead sur les plus importantes levées notamment chez Pennylane (Meritech Capital Partners, CapitalG, Sequoia Capital, DST Global) et Greenly (Fidelity International Strategic Ventures, Benhamou Global Ventures (BGV), Hewlett Packard Enterprise, HSBC, Energy Impact Partners).
- Les investisseurs français de premier plan sont également intervenus dans ces 10 plus importantes opérations : Blackfin, Axa venture capital, XAnge, Move capital, ISAI, Orange ventures, Adelie capital, La maison partners ou NewAlpha Asset Management.

Entreprises	Métier Comptable	Fonds levés (M€)	Cumul des fonds levés (M€)	Nature de l'opération	Année de création	Investisseurs (total CapTable)
1.Pennylane	Comptatech	115	213,5	Série D	2019	Meritech Capital Partners, CapitalG, Sequoia Capital et DST
2. Greenly	ESG/RSE	48	70,39	Série B	2019	Fidelity International Strategic Ventures, Benhamou Global Ventures (BGV), Move Capital, Hewlett Packard Enterprise, HSBC, xAnge, Energy Impact Partners
2. Agicap	Trésorerie	45	150,54	Série C	2016	Greenoaks Capital, Partech Partners, BlackFin Capital Partners, Axa Venture Partners
4. WeeFin	ESG/RSE	25	34	Série B	2018	Iris, Ring Capital, Asterion, Investir&+
5. Payflows	Trésorerie	25	29,84	Série A	2022	Balderton Capital
6. Supervizor	Audit et gestion des risques	20	23	Série A	2008	Orange Ventures? Wille Finance, La Maison Partners, NewAlpha Asset Management, Adelie Capital, ISAI
7. Upflow	Trésorerie	17,59	165,22	Série A	2018	Hedosophia, Lorimer Ventures
8. Lago	Pré-comptabilité	13,19	20,3	Série A	2021	First Mark
9. Cryptio	Comptatech	11	21.44	Série A	2018	115K, le fonds Venture Capital de La Banque Postale, avec le soutien de Fortino Capital, Truffle Capital, Pro BTP, Groupe La France Mutualiste
10. Apiday	ESG/RSE	10	14,45	Série A	2021	Daphni, AENU, SWEN Capital Partners, Galion.exe, SpeedInvest, Revent

1.4 Fusions et acquisitions : vers un marché en consolidation

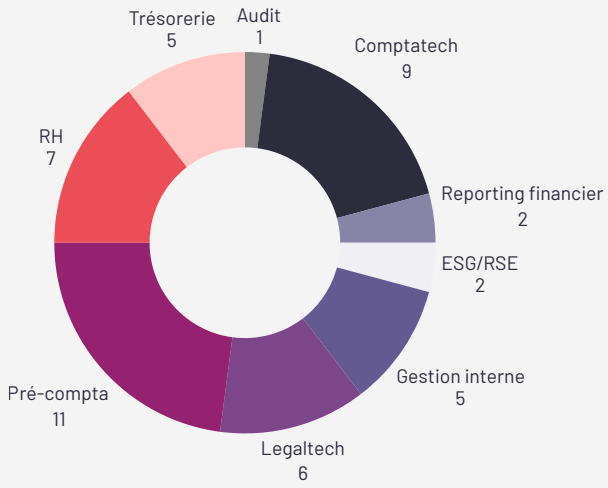
48 opérations de M&A répertoriées dont 17 en 2024. Nous en avons tiré les enseignements suivants :

- Le secteur des techs de la profession comptable voit son activité de fusions et acquisitions croître fortement. Si, on compte 48 opérations en cumulé depuis 2010, nous en avons recensé 17 en 2024 et 8 sur les 6 premiers mois de l'année. Ceci est un signe de maturité du secteur qui, maintenant, se concentre.

- Visma représente l'acteur majeur dans ce domaine, puisque ce groupe a racheté Evoliz, Chaintrust, Kanta, Finthesis, Inqom, Quarks up, Tedelec.fr et MyCompanyFiles.

- Outre Visma, ce sont surtout les autres Tech de la profession qui animent le secteur avec le rachat de Bobbee par Agiris, Ebp par Cegid, Shine par Ageras, Andjaro et Jenji par Silae ou encore Regate par Quonto.

Répartition des 48 opérations de M&A par métier en cumul jusqu'à S1 2025



Une année 2024 - S1 2025 importante pour les Fusions et Acquisitions en comptatech :

- L'année 2024 a marqué une rupture dans le nombre d'opérations de fusions acquisitions avec 17 opérations: Aston AI, Bobee, Captain contracst, Chaintrust, Clearnox, iPaidThat, k-shuttle, Regate, Finthesis, Dext France, Shine, EBP, Axiocap, Amelkis, Tedelec, QuarksUp,MyCompanyFile ont changé d'actionnaires.

- 2025 s'annonce sous les mêmes auspices avec 8 opérations: les rachats de Aktio par Apave, Assoconnect par Team.blue, Evoliz par Visma, Kanta par Visma, Compta Clémentine par Teams, Serensia par Quadient, Signaturit par PSG Equity et Elevo par Assessio.
- Dans ces 25 cas, les tech de la profession comptable ont été à la manœuvre dans 12 cas.





Décomposition des opérations de M&A	Comptatech	Pré-comptabilité	Trésorerie	Reporting financier	RH	Legaltech	ESG/RSE	Gestion interne	Audit et gestion des risques	Total
S1 2025	1	2	1		1	1	1		1	**8**
2024	2	3	3	3	1	3	1	1	-	**17**
2023	-	3	-	-	3	-	-	1	-	**7**
2022	2	1	-	-	-	1	-	1	-	**5**
2021	1	1	-	-	-	1	-	-	-	**3**
2020	1	-	1	-	1	-	-	-	-	**3**
2019	-	-	-	-	-	-	-	2	-	**2**
2018	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2017	2	-	-	-	-	-	-	-	-	**1**
2016	-	-	-	-	1	-	-	-	-	**1**
Total	9	11	5	2	7	6	2	5	1	**48**

1.5. Panorama des fonds levés dans les techs comptables en cumul jusqu'à S1 2025 (en M€)



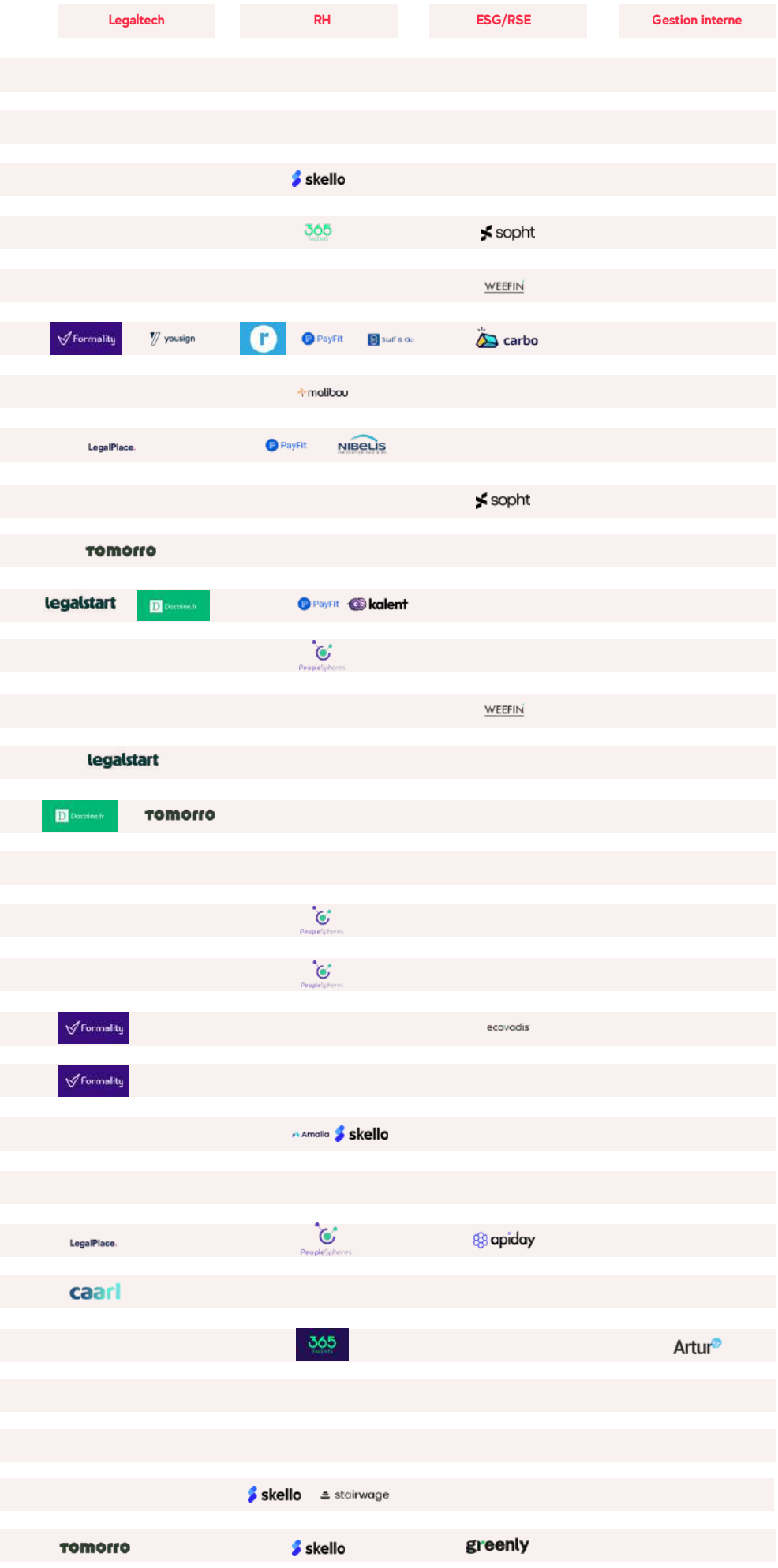
Comptatech	Pré-comptabilité	Trésorerie	Reporting financier
18 entreprises	29 entreprises	16 entreprises	4 entreprises
532,5M€	**1309M€**	**489M€**	**260M€**
• ERP comptables et suites logicielles • Outils SaaS de comptabilité collaborative • Solutions spécialisées ou verticales	• Facturation et pré-comptabilité généraliste • GED et automatisation documentaire appliquée à la pré-comptabilité • Outils spécialisés/verticaux/métiers • Notes de frais et gestion des dépenses professionnelles • Paiements et plateformes bancaires intégrées	• Gestion et suivi des dépenses • Recouvrement et relance client • Reporting financier et consolidation • Patrimoine et gestion financière d'entreprise	• Outils de consolidation et de reporting réglementaire • Logiciels de pilotage et de modélisation financière



Audit et gestion des risques 5 entreprises **79M€**	ESG/RSE 16 entreprises **893M€**	Ressources humaines 19 entreprises **650,5M€**	Legaltech 13 entreprises **152M€**	Gestion interne 3 entreprises **52M€**
• Gouvernance, gestion des risques et conformité • Audit (interne, financier, fiscal, IT) • Identité numérique et vérification/KYC/ Accès sécurisé • LCB-FT	• Reporting extra-financier/ESG • Comptabilité carbone/Bilan GES • Notation extra-financière/Score ESG/Evaluation fournisseurs • Data et analyse / Modélisation de risques environnementaux	• SIRH complet/Pilotage RH/Gestion administrative RH • Gestion de la paie et déclarations sociales • Avance sur salaire/Rémunération/Bien-être financier • Gestion des effectifs • Gestion des talents, entretiens, performances • Gestion des temps	• Rédaction/Automatisation de documents juridiques • Gestion de documents juridiques • Recherche/Veille juridique • Déclarations/Fiscalité/For malités légales • Signature électronique	• ERP/Gestion d'affaires pour cabinets et sociétés de service • Saisie des temps • GED

1.6 Panorama des investissements réalisés à date par les fonds d'investissement français





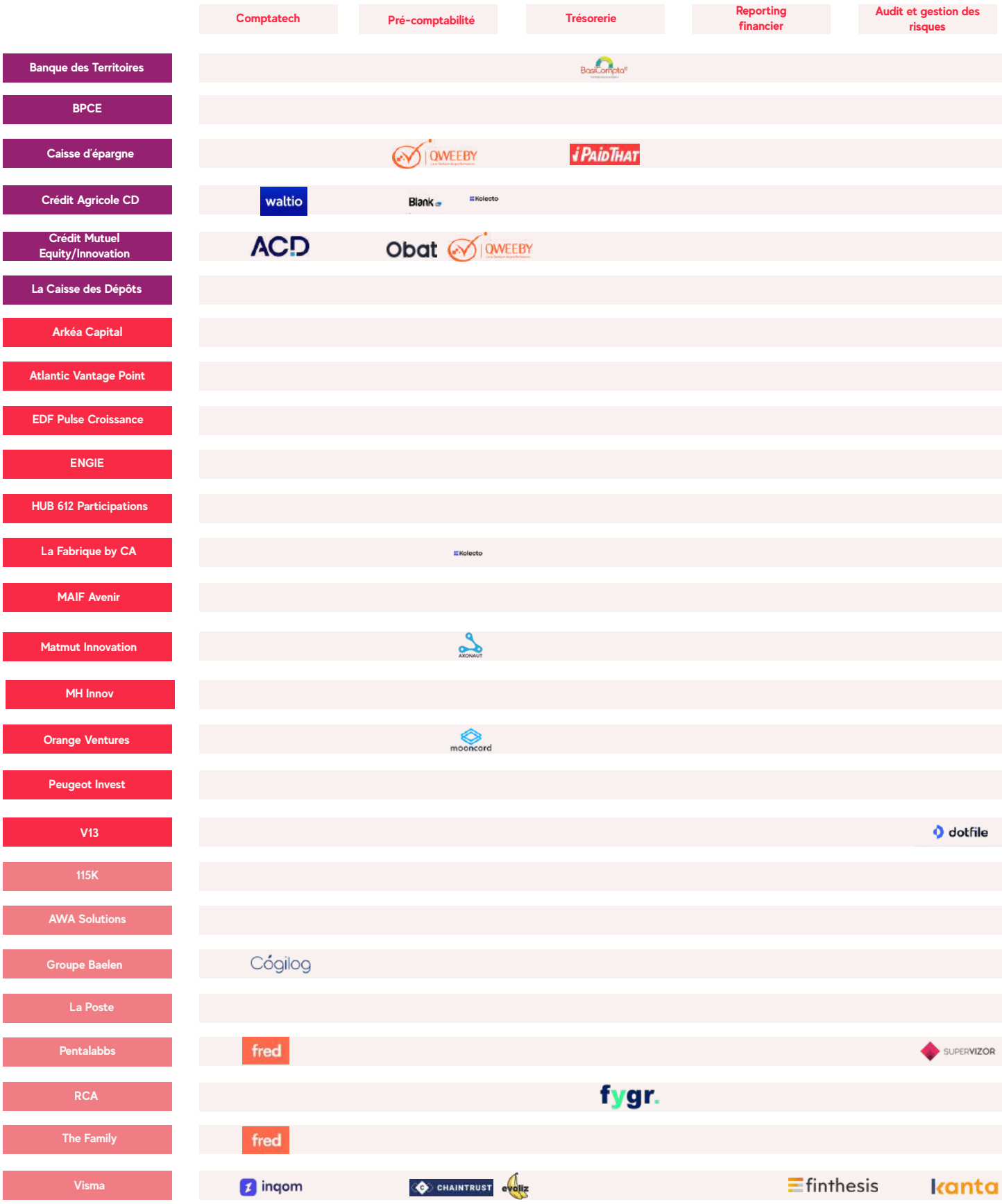
Nous avons identifié une sélection restreinte de fonds d'investissement français particulièrement actifs dans le financement d'entreprises innovantes en comptabilité. Ne sont retenus dans ce panorama que les fonds recensant au moins deux prises de participation dans l'échantillon étudié jusqu'à S1 2025.

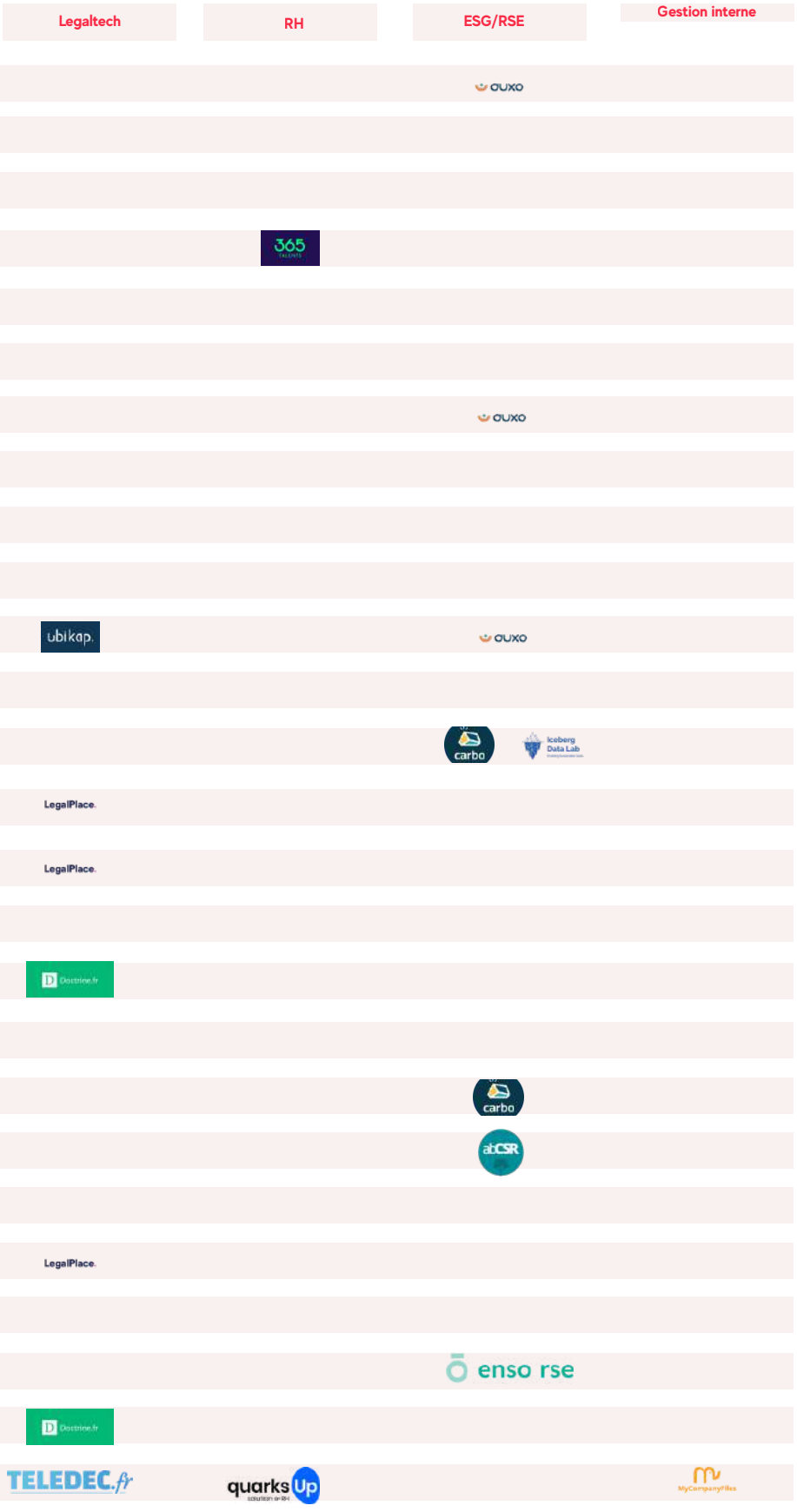
Les fonds d'investissement internationaux suivants sont également connus pour leurs prises de positions importantes dans les entreprises innovantes en comptabilité : Balderton Capital, Cocoa Ventures, DST Global, General Atlantic, Greenoaks Capital, Hg, Index Venture, PSG Equity, Tiger Global et Y Combinator.

Méthodologie : ce panorama des prises de participations, qu'elles soient minoritaires ou majoritaires, a été réalisé sur la base des données publiques disponibles à date, émanant notamment des sociétés de gestion concernées ainsi que des entreprises financées. Ce panorama se limite aux entreprises françaises innovantes dans le domaine de la comptabilité, et ne prend pas en compte les exits non annoncés publiquement. Il ne représente pas un flux d'investissement sur une période donnée, mais le portefeuille actif à date.

Toute information ou mise à jour souhaitée peut être communiquée sur simple demande à contact@fintech-metrix.com.

1.5 Panorama des investissements réalisés à date par les corporates et CVC





Nous avons identifié une sélection restreinte de corporates et CVC français particulièrement actifs dans le financement d'entreprises innovantes en comptabilité. Ne sont retenus dans ce panorama que les banques et CVC français ayant investi dans au moins une entreprise de l'échantillon et les corporates ayant investi dans au moins deux entreprises de l'échantillon étudié jusqu'à S1 2025. Visma (groupe norvégien) est également inclus.

Les corporates et CVC internationaux suivants sont également connus pour leurs prises de positions importantes dans les entreprises innovantes en comptabilité : Plug and Play et Portage Ventures,

Méthodologie : ce panorama des prises de participations, qu'elles soient minoritaires ou majoritaires, a été réalisé sur la base des données publiques disponibles à date, émanant notamment des sociétés de gestion concernées ainsi que des entreprises financées. Ce panorama se limite aux entreprises françaises innovantes dans le domaine de la comptabilité, et ne prend pas en compte les exits non annoncés publiquement. Il ne représente pas un flux d'investissement sur une période donnée, mais le portefeuille actif à date.

Toute information ou mise à jour souhaitée peut être communiquée sur simple demande à contact@fintech-metrix.com.

1.5 Panorama des PDP agréées immatriculées sous réserve

Entreprises identifiées dans notre base



Intégrateurs spécialisés / Acteurs métiers



Plateformes EDI / de Dématérialisation



Cabinets de conseil



02. Focus sur les métiers

2.1 **Comptatech :** Christelle Petrucci - Septeo

2.2 **Comptatech :** Arthur Waller - Pennylane

2.3 **Pré-comptabilité :** Philippine Rougevin-Baville - Qonto

2.4 **Trésorerie :** Alexandre Antoine - Upflow

2.5 **Reporting Financier :** Edouard Beaucourt - Pigment

2.6 **Reporting ESG/RSE :** Jérôme Verdiell - abCSR

2.7 **RH :** Jean-Nicolas Nabet - Yeap

2.8 **Legaltech :** Maxime Herrmann - HerminelA

2.9 **Audit :** Fabrice Laurence - Caseware France

2.10 **Gestion Interne :** Thierry Kock - Illinks

Un nouveau regard sur la profession comptable - contributeurs



Christelle Petrucci
Directrice du Pôle Droit & Chiffre Septeo



Arthur Waller
Co-fondateur et CEO Pennylane



Philippine Rougevin-Baville
Directrice Générale France Qonto



Alexandre Antoine
CFO Upflow



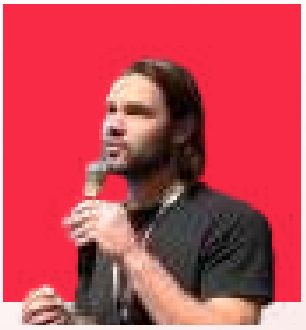
Edouard Beaucourt
Directeur EMEA Pigment



Jérôme Verdiell
CEO abCSR



Jean-Nicolas Nabet
CEO Yeap



Maxime Herrmann
CEO Hermine IA



Fabrice Laurence
General Manager Caseware France



Thierry Kock
Associé Dirigeant Illinks

Comptatech

La comptatech regroupe un ensemble de solutions qui modernisent la tenue comptable et le traitement des écritures grâce à l'automatisation, à l'IA et à l'intégration cloud. Ces outils visent à simplifier le quotidien des experts-comptables comme des dirigeants de TPE/PME : production comptable assistée, synchronisation bancaire, OCR, calcul automatisé de la TVA, traitement des flux crypto, etc. Les principales promesses sont des gains de productivité, une fiabilisation des données et une collaboration en temps réel.

C'est l'un des segments les plus dynamiques en nombre d'acteurs, structuré à la fois autour de leaders historiques (Sage, Cegid, EBP, RCA) et d'acteurs plus récents qui ont tiré parti des nouvelles technologies pour proposer des solutions 100 % SaaS et API (Pennylane, Indy, Dougs, MyUnisoft).

Les 5 levées de fonds les plus importantes

1. Pennylane : 213,5M€
2. Visma : 125M€
3. Indy : 86M€
4. Dougs : 25M€
5. Cryptio : 21M€

KPIs

- Fonds levés au total (jusqu'à S1 2025) : 532,5M€ à travers 36 opérations pour un ticket moyen de 15M€.
- Des effectifs en hausse importante cette année (+15% en 1 an) pour ce métier avec le plus d'effectifs dans la profession, soit 18 442 salariés. Les plus importants employeurs sont Visma (4 926), Cegid (4 390), Septeo (1 815), Sage France (1 694) et RCA (1 434).
- 18 sociétés ont levé des fonds.

Fonds d'investissements français présents
Alven, BlackFin Capital Partners, Bpifrance, Educapital, Eudomia, IDIA Capital Investissement, Kima Ventures, La Maisons Partners, Ledger Cathay Capital, NewAlpha Asset Management, Partech Partners, Scale Up Capital, Singular, Swen Capital Partners, Téthys Invest, xAnge

Principaux Corporate et CVC français présents
Crédit Mutuel Equity/Innovation, Groupe Baelen, Pentalabbs, The Family

Entreprises soutenues par des cabinets comptables
MyUnisoft, Bleez, Ca Compte Pour Moi

M&A
8 opérations de M&A : ComptaClémentine acquis par TeamSystems en 2025, EBP acquis par Cegid et Bobbee acquis par le groupe Isagri (Agiris) en 2024, Fulll acquis par IDIA Capital Investissement et Inqom acquis par Visma en 2022, Septeo acquis par Hg en 2020, et Cogilog acquis par le Groupe Baelen et Visma par Hg en 2017.

Levées de fonds par année en comptatech



Tendances du métier Comptatech : Le point de vue de Septeo

Christelle Petrucci pilote l'ensemble des business units (experts-comptables, avocats, directions juridiques et commissaires de justice) du Pôle Droit & Chiffre de Septeo. Elle revendique les ambitions de l'éditeur, créé en 2013, sans concession de sécurité.



Christelle Petrucci, Directrice du Pôle Droit & Chiffre

Septeo propose aux experts-comptables la solution Ingeneo. Avec quels objectifs ?

Nous avons environ 900 cabinets clients, et ainsi plus de 1 300 000 entreprises suivies. La société Ingeneo s'adresse à toutes les tailles de structures, celles de cinq salariés comme des réseaux nationaux de plusieurs centaines de collaborateurs. Historiquement, Ingeneo était aussi positionnée sur la précomptabilité, en automatisant la collecte, la reconnaissance des factures et la saisie comptable. Nous allons aujourd'hui plus loin, avec une solution qui non seulement permet aux cabinets d'automatiser leur production comptable mais également de gérer la totalité du cycle de vie des factures fournisseurs et de vente. Nous permettons aux cabinets d'expertise comptable de récupérer le contrôle de la relation avec leurs entreprises clientes et de générer de nouvelles sources de revenus au travers d'un portail de services complètement personnalisé aux couleurs des cabinets qui l'ouvrent à leurs entreprises clientes.
La solution a été remaniée en début d'année, avec une nouvelle interface, une architecture plus performante et une réactivité améliorée : nous avons mesuré jusqu'à 30% à 40% de gains de productivité sur des tâches comme l'automatisation comptable. Elle fournit des outils intégrés et modulaires pour les entreprises et à la main du cabinet, de facturation électronique, de notes de frais, de paiement, de banque et bientôt une brique d'analyses comptables et financières prédictives. L'idée est de gérer tout le cycle de vie des factures fournisseurs et clients. De la réception ou l'émission, au paiement en passant par la validation et l'imputation comptable. Ainsi l'expert-comptable se détache de la production comptable qui est automatisée au maximum pour apporter plus de conseils à ses clients (analyse financière, cash management, contrôle de gestion, gestion patrimoniale, secrétariat juridique, RH, etc.). Nous capitalisons sur les forces du groupe Septeo pour compléter notre proposition de valeur différenciante par exemple en proposant des solutions juridiques qui s'appuieront sur nos solutions déjà éprouvées chez les avocats (secrétariat juridique, formalités, actes…). Ces solutions communiquent déjà entre elles, mais l'objectif est de développer ces modules en synergies.

Votre modèle repose-t-il sur l'abonnement ?

Septeo est éditeur de logiciels. Son modèle repose sur des abonnements, selon le volume de dossiers traités sur la plateforme. Certains commencent avec 5 % de leurs dossiers, pour une montée en charge progressive, adaptée à leur rythme de transformation. Nous croyons au best-of-breed (le meilleur de sa catégorie, NDLR) et à l'approche modulaire par rapport au tout en un. Sa souplesse répond aux réalités du terrain : les cabinets souhaitent conserver leur liberté de choix et d'organisation, tout en assurant une interopérabilité totale.

Les cyber-risques constituent un enjeu majeur. Vos prospects s'interrogent-ils sur vos choix ?

Ingeneo est une solution full web en mode SaaS, 100 % cloud, accessible depuis tous les supports (ordinateurs Mac ou Windows, tablettes, smartphones). Lors de son intégration, la migration d'Ingeneo vers nos propres infrastructures a été effective en 12 mois. Le groupe Septeo est essentiellement au service de professions réglementées. Son choix s'est donc porté vers un cloud souverain et privé dès les débuts du SaaS, avec des données hébergées en France, sur des serveurs qui nous appartiennent, opérés par nos propres équipes.

Notre infrastructure repose sur trois data centers : à Marseille pour la production (run), à Lognes pour la réplication et avec une sauvegarde immuable à Lyon. Cela garantit la résilience de l'activité, même en cas de cyberattaque, ce que nous avons connu il y a trois ans – un vendredi : nous avons redémarré le lundi matin, sans impact. Franchement, les experts-comptables ne nous interrogent guère sur la cybersécurité. C'est pourtant notre avantage concurrentiel.

On nous demande : « Vous n'allez pas utiliser mes données, n'est-ce pas ? »

Vous utilisez l'intelligence artificielle (IA). Que leur répondez-vous à cet égard ?

Nous utilisons principalement des modèles Mistral hébergés sur nos serveurs, ce qui garantit qu'aucune donnée client n'est utilisée à des fins d'entraînement. C'est un point crucial : nos conditions générales excluent tout usage des données, même anonymisée. Cela répond aux attentes des professions réglementées, comme les experts-comptables ou les avocats.

Vous avez évoqué la facturation électronique. Comment abordez-vous cette grande réforme ?

Avec lucidité et volontarisme. Nous en sommes encore au stade d'évangélisation auprès des experts-comptables. Beaucoup d'entre eux doivent encore prendre conscience de l'impact de cette réforme sur leur métier, et de l'opportunité qu'elle représente pour se recentrer sur le conseil.

Chez nos voisins européens, les métiers du chiffre sont-ils plus technophiles ?

Nous observons des différences intéressantes. En Belgique, la facturation électronique se met en place avec une seule plateforme, Peppol, ce qui simplifie les choses. En Espagne, l'adossement des outils à un compte professionnel est habituel, ce qui crée d'autres logiques que nous regardons de près. En France, nous avons un système plus complexe, mais la digitalisation des flux n'est pas une menace : c'est une occasion de réorganiser les échanges, de gagner du temps, d'améliorer la gestion de trésorerie et de renforcer le rôle stratégique de l'expert-comptable.

Les cabinets doivent se réinventer et considérer ce nouveau contexte réglementaire comme une opportunité de se rapprocher de leurs clients et de prendre encore plus la place qui leur revient de conseillers aux entrepreneurs, vecteurs de croissance économique essentiel. Mais ils doivent revoir leur proposition de valeur et s'appuyer sur les solutions technologiques telles que les nôtres pour accompagner la digitalisation des entreprises et les libérer des contraintes administratives et comptables. Septeo est déjà prêt pour septembre 2026 avec l'ensemble des fonctionnalités requises pour la réforme de la facture électronique.

Tendances du métier Comptatech : Le point de vue de Pennylane

Gestion administrative et externalisée des entreprises, analyse de données, contrôle de gestion, révision et fiscalité… Arthur Waller envisage le cabinet de demain structuré autour de trois pôles. Il explique comment Pennylane peut l'accompagner.



Arthur Waller, co-fondateur et CEO de Pennylane

La technologie risque-t-elle de changer la raison d'être de l'expert-comptable ?

L'expert-comptable, c'est le médecin de famille des dirigeants et entrepreneurs. Si les agences bancaires ferment, les cabinets ne vont pas disparaître. Ce sont des tiers de confiance. Leur rôle va évoluer vers de nouvelles missions, du conseil plus global, proche du conseiller bancaire justement ou du courtier. Ils sont peut-être sur une ligne de crête, mais il s'agit d'abord de connaître ses clients et de mieux les servir. Cela passe par une transformation des équipes et la capacité à embarquer de nouveaux profils – y compris d'anciens conseillers bancaires ou en patrimoine.

Cela fait-il aussi évoluer votre rôle d'éditeur ?

En tant que plateforme, nous pouvons proposer à l'expert-comptable un contrat-cadre, avec tous les acteurs de la chaîne : production comptable, outil de gestion, facture électronique, outils de paiement, même compte pro et maintenant des terminaux. Nous sommes assez convaincus du fait que les entreprises voudront une plateforme PDP qui envoie les factures et qui reçoit aussi les paiements liés. C'est la raison pour laquelle les banques sont inquiètes de la réforme actuelle. Nos outils sont ouverts mais le schéma de flux de la DGFip pousse à tout intégrer et induit une nouvelle concurrence face à elles : les experts-comptables.

Nous voulons permettre au cabinet d'augmenter sa productivité, d'identifier de nouvelles missions et d'opérer dans un seul écosystème intégré. L'intelligence artificielle (IA) vient amplifier ce mouvement, en automatisant la révision, la détection d'opportunités, ou encore l'aide à la restitution client.

Quels sont les cas d'usage ?

L'IA ne va pas révolutionner la production, mais va apporter un plus. On a développé deux modules : l'un pour les collaborateurs, l'autre pour les chefs de mission. Ils analysent le dossier ou le portefeuille client, et peuvent générer des scripts, notes, analyses, etc. L'objectif, c'est d'aider les collaborateurs à devenir des conseillers. Cet outil peut suggérer quels clients appeler en priorité pour parler d'impayés ou proposer une mission de trésorerie.

Comment garantissez-vous la confidentialité des données et leur sécurité ?

Les données sont hébergées chez Azure. Nous ne sommes jamais propriétaires des données des cabinets. Chaque cabinet peut les récupérer à tout moment. On a même déposé une charte chez huissier sur ce point. Nous utilisons des modèles d'IA générative externes (GPT, Claude, Mistral) mais l'infrastructure est cloisonnée, et les données ne quittent jamais nos serveurs.

Pour parvenir à la transformation que vous décrivez, encore faut-il que les cabinets n'aient pas de craintes liées aux technologies…

Ils ont moins de questions qu'avant sur le cloud. Nous avons dépassé les 400 000 dossiers, et en compterons 600 000 en fin d'année, environ 5 000 cabinets ont déjà un compte Pennylane et 2 000 une solution intégrée : ils ont compris que nous avons la meilleure des forteresses. Les principales interrogations portent sur la formation des collaborateurs, le changement d'organisation, la capacité à accompagner le client final. C'est pourquoi on aide aussi les cabinets à former leurs équipes, à structurer leurs offres et à industrialiser leur accompagnement.

Quel est le coût des outils que vous proposez ?

Le cabinet paye son outil de production, tout inclus, c'est-à-dire sans coût additionnel : 2 ou 8 euros, selon l'importance du dossier, avec une remise en fonction du volume d'affaire qu'il génère. De plus en plus de cabinets nous achètent la licence pour équiper leurs clients ou suggèrent Pennylane en direct et bénéficient d'une remise sur facture. Sur les 400 000 dossiers, les trois-quarts payent la licence. Dans 25 % des cas le cabinet et l'entreprise payent quelque chose. Parmi eux, 25 % utilisent également le compte bancaire. Dans cet ensemble, 10 % en ont fait leur compte principal.

Pré-comptabilité

Le secteur de la pré-comptabilité connaît une croissance soutenue, portée par la maturité des technologies d'automatisation (OCR, cloud, API) et la généralisation imminente de la facturation électronique. Il se structure autour de solutions généralistes (Axonaut, Dext, Tiime…), des verticales métiers (Artizen, Obat…) et des outils de gestion des dépenses (Expensya, Spendesk). L'écosystème s'enrichit également d'outils pour la GED documentaire (Chaintrust, Yooz) et la dématérialisation bancaire intégrée (Qonto, Shine), assurant une meilleure couverture fonctionnelle pour accompagner cabinets et clients dans leur transition digitale.

C'est le métier le plus important en termes de nombre d'acteurs - 58 entreprises.

Les 5 levées de fonds les plus importantes

1. Qonto : 697M€
2. Spendesk : 270M€
3. Mooncard : 67M€
4. Blank : 47M€
5. Regate : 27M€

KPIs

- Fonds levés au total (jusqu'à S1 2025) : 1,3Mds€ à travers 55 opérations pour un ticket moyen de 24M€
- Des effectifs en légère hausse cette année (+5% en 1 an) avec 6 705 salariés. Les plus importants employeurs sont Qonto (2 043), Generix (1 088), Yooz (561), Shine (399) et Spendesk (342).
- 29 sociétés ont levé des fonds.

Fonds d'investissements français présents

Alven, Adelie Capital, Aglaé Ventures, BlackFin Capital Partners, Bpifrance, Eiffel Investment Group, Eurazeo, Evolem, Financière St James, IRDI Capital Investissement, Kima Ventures, Limule Capital, NCI, New Alpha Asset Management, Partech Ventures, Raise Ventures, Swen Capital Partners, The Moon Venture, Truffle Capital, xAnge

Principaux Corporate et CVC français présents

Caisse d'Epargne, Crédit Agricole CD, Crédit Mutuel Equity/Innovation, La Fabrique by CA, Matmut Innovation, Orange Ventures

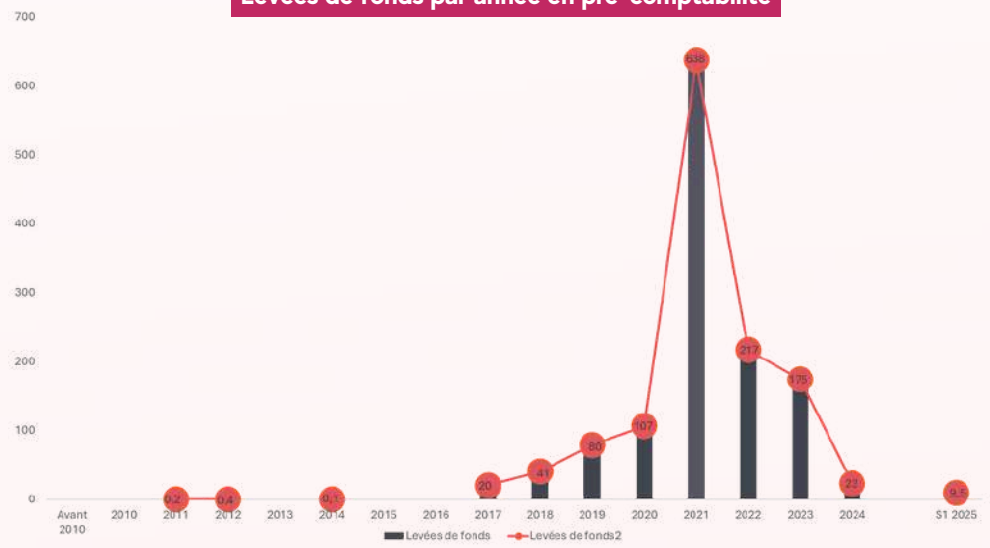
Entreprises soutenues par des cabinets comptables

Shine (Ageras, groupe danois), iDocus (ORIAL Development)

M&A

11 opérations de M&A : Evoliz acquis par Visma et Serensia par Quadient en 2025, Dext acquis par IRIS Software Group, Regate par Qonto, Chaintrust par Visma et Shine par Ageras en 2024, FACTOMOS SAS acquis par Isagri (Agiris), Expensya par Medius et Boby par Cegid en 2023, Jenji acquis par Silae en 2022 et TrackPay acquis par Libeo en 2021.

Levées de fonds par année en pré-comptabilité



Tendances du métier Pré-comptabilité : Le point de vue de Qonto

Philippine Rougevin-Baville, DG de Qonto France, détaille les différentes briques proposées à plus de 6 000 cabinets que ce leader de la gestion financière pour les PME et indépendants sert déjà, de la pré-compta au paiement.



Philippine Rougevin-Baville, Directrice générale de Qonto France

Qonto dispose d'une Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP). Que peut-on en attendre ?

Notre étude IFOP montre que 89 % des experts-comptables se sentent responsables du choix de la PDP, mais seule une minorité est passée à l'action. Le rôle de Qonto, c'est de proposer une plateforme parfaitement interopérable, pour que l'entreprise pilote ses paiements et que l'expert-comptable se concentre sur la production comptable. Nous faisons partie des toutes premières PDP en production en France.
La facture électronique arrive ici plus tard qu'en Allemagne et Italie, où Qonto a accompagné des milliers de cabinets : cette expérience, nous la mettons au service des français. On estime qu'ils consacrent environ 30 % du temps à la saisie, ce n'est plus tenable. Avec l'automatisation de la collecte, du lettrage et de la transmission, ils libèrent du temps pour le conseil, le pilotage, l'accompagnement.

Cartes virtuelles et paiements en ligne se développent-ils ?

En Espagne et en Italie, les usages mobiles dominent. En Allemagne, la sécurité et la traçabilité priment. En France, les PME accélèrent leur digitalisation. Partout, la carte virtuelle aide à gérer les dépenses et à sécuriser les paiements.

Recherche de simplicité, sécurité, pilotage en temps réel : la tendance s'accélère, notamment pour les abonnements SaaS, les achats à distance et les fournisseurs internationaux.

Quel est l'intérêt pour les experts-comptables ?

La digitalisation pour les experts comptables se traduit par des flux plus fiables, des tâches manuelles réduites et une collaboration plus fluide avec les clients. Les cartes virtuelles permettent une gestion par budget et par équipe, avec des justificatifs en temps réel. Résultat : moins de relances, moins de saisie, plus de conseil.

Pourquoi avoir lancé Qonto Facturation ?

La facturation n'est pas un sujet de comptabilité. C'est un sujet de cash, de trésorerie. Une facture est une créance à encaisser. Qonto Facturation aide les TPE-PME à reprendre le contrôle de leurs flux financiers. C'est un levier direct pour accélérer les paiements.

Comment avez-vous développé votre offre de pré-comptabilité centralisée ?

Nous l'avons pensée comme un connecteur : entre les flux bancaires d'un côté, et les outils de production comptable de l'autre. L'objectif : synchroniser la chaîne de valeur, tout en respectant le rôle de chacun.

L'expert-comptable garde la main sur sa production, le dirigeant garde le contrôle de ses paiements.

Pourquoi proposer une comptabilité bancaire totale ?

C'est une brique stratégique : nos clients peuvent connecter leurs comptes externes à Qonto et piloter toute leur trésorerie, en temps réel, au même endroit. On n'impose aucun changement de banque, aucun lock-in technique. Chacun peut garder ses outils, ses usages, ses contraintes, tout en s'insérant dans une chaîne de valeur parfaitement unifiée.

Quelles sont vos technologies et infrastructures ?

Chez Qonto, la technologie n'est jamais une fin en soi. C'est un levier pour sécuriser, prédire, simplifier.
L'intelligence artificielle (IA), par exemple, alimente déjà nos modèles de prévision de trésorerie à 12 mois, développés avec Mistral AI, pour offrir aux dirigeants une visibilité claire sur leur cash à venir. Nous avons aussi développé un parcours de dépôt de capital en ligne, propulsé par l'IA, dédié aux experts-comptables : une saisie automatique, un parcours fluidifié, un traitement accéléré. Côté infrastructure, Qonto repose sur une architecture cloud native, souveraine, conçue pour la scalabilité, la conformité et la résilience à l'échelle européenne.

Trésorerie

Le métier de la trésorerie s'est profondément transformé sous l'effet de la digitalisation et de l'automatisation des flux financiers. Les solutions de nouvelle génération couvrent désormais un large spectre : suivi en temps réel de la trésorerie (Agicap, Fygr, Trezy), automatisation du recouvrement (Clearnox, GCollect), gestion centralisée des paiements (Libeo, Payflows), optimisation du BFR ou encore pilotage patrimonial et financier (Greenway, Hedg, Kwiper). Ces outils promettent un pilotage plus réactif, une meilleure prévision des besoins de liquidités et une réduction significative du temps passé sur les tâches manuelles. Le segment attire aussi bien les PME à la recherche de visibilité que les directions financières de groupes en quête de performance.

Les 5 levées de fonds les plus importantes

1. Upflow : 165M€
2. Agicap : 150,5M€
3. Sellsy : 64M€
4. Payflows : 30M€
5. Libeo : 26M€

KPIs

- Fonds levés au total (jusqu'à S1 2025) : 489M€ à travers 34 opérations pour un ticket moyen de 14M€
- Des effectifs en légère hausse cette année (+3% en 1 an) avec 1 668 salariés. L'employeur le plus important est Agicap avev 705 salariés.
- 16 sociétés ont levé des fonds.

Fonds d'investissements français présents

50 Partners, Aglaé Ventures, Alto Invest, Better Angle, BlackFin Capital Partners, Bpifrance, Breega, Evolem, Financière St James, Frsst, Hi Bridge, ISAI, Kima Ventures, Montefiore Investment, Motier Ventures, Omnes Capital, OneGreen, Serena Capital, Seven2, SofiOuest, Super Capital VC, xAnge

Principaux Corporate et CVC français présents

Atlantic, Vantage Point, BPCE

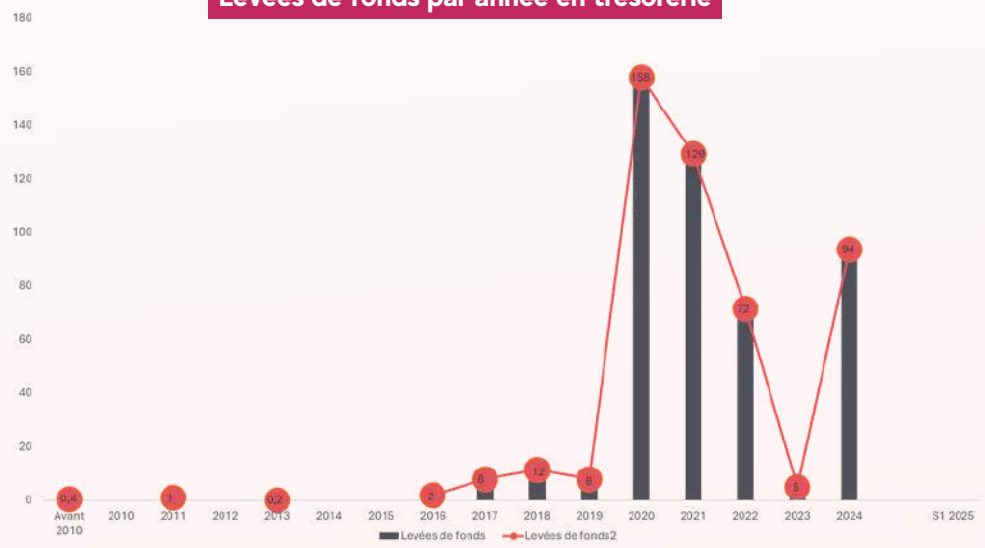
Entreprises soutenues par des cabinets comptables

Recouvrer.fr (Ferrari-Audit, Law Partner)

M&A

5 opérations de M&A : Assoconnect acquis par Team.blues en 2025, Aston AI acquis par Hi Bridge, Clearnox par Wolters Kluwer et iPaidThat par la BPCE en 2024, Diapason acquis par Apax Partners Development en 2020.

Levées de fonds par année en trésorerie



Tendances du métier Trésorerie : Le point de vue d'Upflow



Alexandre Antoine, Chief Financial Officer d'Upflow

Alexandre Antoine, CEO d'Upflow, alerte sur un angle mort persistant : la rentabilité ne suffit pas si elle ne se traduit pas en trésorerie. Il plaide pour une gestion outillée du poste clients, et rappelle le rôle clé de l'expert-comptable pour faire le lien entre performance économique et encaissements.

La rentabilité est un indicateur fondamental pour toute entreprise. Pourtant, dans certains secteurs, cette notion a parfois été reléguée au second plan, éclipsée par la course à la croissance ou aux parts de marché. Il est donc plus que jamais nécessaire de rappeler que, quelle que soit la nature de l'activité, la rentabilité constitue un pilier incontournable de la performance et de la durabilité. À ce titre, l'expert-comptable joue un rôle clé : il ne se contente pas de produire des chiffres, il a la responsabilité d'éduquer ses clients à comprendre, suivre et piloter leur rentabilité de manière active et éclairée.

Faire de la rentabilité un levier stratégique

Lorsque l'expert-comptable accompagne ses clients dans la lecture de leur performance, il les aide à dépasser la seule vision comptable pour adopter une logique de pilotage économique. Il les amène à comprendre que la rentabilité ne se résume pas à un indicateur statique ou à un simple résultat net, mais qu'elle reflète la capacité du modèle économique à générer les ressources nécessaires pour financer l'investissement, soutenir la croissance et renforcer la résilience de l'entreprise. Mais cette éducation à la rentabilité appelle une deuxième étape indispensable : la capacité de l'entreprise à convertir cette rentabilité comptable en trésorerie réelle.

Rentabilité et encaissements : une continuité indispensable

Une entreprise peut être rentable en théorie, mais vulnérable en pratique si les paiements ne suivent pas. Sans encaissement effectif des créances clients, la rentabilité reste une promesse abstraite. Les délais de paiement, les retards de règlement ou encore l'absence de pilotage rigoureux du poste clients peuvent mettre en péril la continuité d'exploitation, même chez les entreprises les plus performantes sur le papier.

Autrement dit, une rentabilité saine est une rentabilité qui se transforme en cash. Et cela suppose une gestion structurée, outillée, et pilotée du processus de facturation et de recouvrement. C'est à ce moment que l'expert-comptable peut pleinement remplir son rôle de conseil stratégique : en aidant ses clients à faire le lien entre performance économique et maîtrise des flux de trésorerie.

Outiller les entreprises pour transformer la rentabilité en trésorerie

Optimiser le recouvrement, suivre les encaissements, automatiser les relances : autant d'actions concrètes qui permettent à l'entreprise de faire fructifier sa rentabilité. Pour y parvenir, encore faut-il disposer d'outils adaptés. Upflow s'inscrit précisément dans cette logique en proposant une plateforme qui permet aux entreprises de structurer leur gestion du poste clients, de réduire les délais de paiement et de centraliser l'information liée aux créances.

En facilitant la collecte des paiements et en améliorant la visibilité sur les flux à venir, Upflow contribue à faire de la rentabilité une réalité tangible et durable. C'est sur cette base que les experts-comptables peuvent fonder des recommandations solides, en s'appuyant sur une performance qui ne reste pas théorique, mais qui alimente réellement le développement de l'entreprise.

Reporting financier

Le reporting financier évolue vers des solutions plus dynamiques, collaboratives et orientées pilotage. Portées par l'essor du cloud, de la data visualisation et de l'intelligence artificielle, ces plateformes (Pigment, Amelkis, Finthesis...) permettent d'automatiser la production de tableaux de bord, d'intégrer des données issues de multiples sources (comptabilité, CRM, trésorerie...) et de faciliter les scénarios prévisionnels. Ce segment s'ouvre désormais à des outils plus agiles, accessibles aux PME comme aux grands groupes, avec un accent mis sur la prise de décision en temps réel et la collaboration entre fonctions finance, contrôle de gestion et direction générale.

La levée de fonds la plus importante

1. Pigment : 257M€

KPIs

- Fonds levés au total (jusqu'à S1 2025) : 260M€ à travers 7 opérations pour un ticket moyen de 37M€
- Des effectifs en très forte hausse cette année (+ 24% en 1 an) avec 733 salariés.
  L'employeur le plus important est Pigment (568).
- 4 sociétés ont levé des fonds.

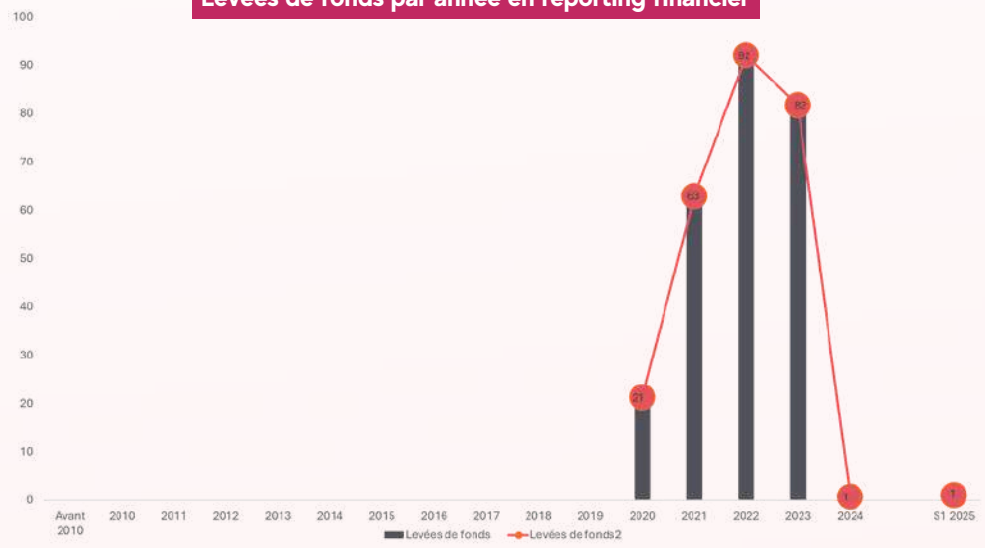
Fonds d'investissements français présents
Bpifrance, Parquest Capital

Principaux Corporate et CVC français présents
N/A

Entreprises soutenues par des cabinets comptables
N/A

M&A
2 opérations de M&A : Finthesis acquise par Visma et Amelkis par Parquest Capital en 2024.

Levées de fonds par année en reporting financier



Tendances du métier Reporting financier : Le point de vue de Pigment



Edouard Beaucourt, Directeur EMEA Pigment

Directeur Général de la région Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA), Édouard Beaucourt explique comment la plateforme Pigment, dédiée à la planification et à la gestion de la performance grâce à l'IA, révolutionne le processus décisionnel. Cela est d'autant plus vrai avec l'intégration d'« agents » autonomes, comme l'agent Analyste.

Vous avez un partenariat avec Deloitte. Pouvez-vous nous le décrire, en donner les enjeux et objectifs ?

Ce partenariat a pour but d'apporter aux organisations clientes de Deloitte une solution innovante en matière de planification et de gestion de la performance. L'enjeu est de permettre aux clients de Deloitte de gagner en agilité et en prévoyance dans leurs processus de planification. En joignant nos forces à celles de Deloitte, nous pouvons combiner nos atouts pour atteindre cet objectif, tout en stimulant l'innovation au sein de l'industrie.

En quoi cette solution est-elle innovante ?

Les dirigeants actuels attendent des capacités de planification de scénarios, de prévision et de collaboration transverse pour prendre des décisions - non pas en un mois ou quelques jours, mais en quelques heures. Les outils de planification traditionnels n'ont pas été pensés pour ce nouveau rythme. Nous avons changé d'ère. L'intelligence artificielle (IA) ne se contente plus d'accélérer l'analyse des données : elle devient un véritable partenaire dans la décision stratégique. Pigment propose une planification en temps réel, portée par l'IA, qui permet aux entreprises d'aller plus vite, de prendre de meilleures décisions et de s'adapter avec sérénité. Ce n'est pas un simple outil de planification, mais une couche d'intelligence où convergent données, personnes et IA pour redéfinir la manière dont les entreprises pensent et agissent.

Observez-vous des réticences ou des difficultés de mise en place ?

Non, pas de réticences particulières. Quel que soit le secteur d'activité, notre solution répond avant tout aux enjeux des entreprises moyennes à grandes. Notre plateforme simplifie le quotidien des collaborateurs et leur évite, la plupart du temps, des tâches répétitives et chronophages pour qu'ils se concentrent sur leur réelle valeur ajoutée. Notre outil est pensé pour l'utilisateur. C'est l'une des forces de Pigment : il est simple d'utilisation et intuitif, tout en étant puissant.

Comment les agents sont-ils intégrés à votre outil ?

Nous avons lancé notre premier agent, et les retours de nos clients sont impressionnants. Intégrés de manière transparente, les agents IA viennent enrichir les fonctionnalités existantes de la plateforme, à l'image de Pigment AI Search qui permet aux utilisateurs de trouver rapidement les données essentielles – structurées ou non – ainsi que des tableaux de bord, des documents et des processus. Pigment AI Search favorise ainsi une prise de décision plus rapide, un accès simplifié à l'information et une meilleure culture de la donnée.

Depuis son lancement en septembre 2024, l'adoption des fonctionnalités IA de Pigment a été multipliée par sept. Nous prévoyons maintenant le lancement de deux nouveaux agents. L'agent Planificateur collabore avec l'agent Analyste pour transformer les analyses en actions concrètes. Expert des domaines comme la finance ou la chaîne d'approvisionnement, il propose des recommandations proactives adaptées aux objectifs et au contexte du marché. Par exemple, il peut simuler différentes stratégies régionales pour équilibrer des performances commerciales variables. L'agent Modélisateur, quant à lui, met à jour automatiquement les modèles de données utilisés par les agents Analyste et Planificateur, garantissant leur efficacité face aux évolutions internes et externes.

Et en termes de marchés ?

Nous nous développons très rapidement en Europe et aux États-Unis - qui représentent désormais plus de 60 % de notre activité. Notre priorité est d'accélérer encore ce développement et, bien sûr, de maintenir notre avance technologique.

Reporting ESG/RSE

Le reporting RSE/ESG s'impose comme un nouveau pilier de la fonction finance, sous l'effet conjugué des obligations réglementaires (CSRD, taxonomie verte…) et des attentes croissantes des parties prenantes. De nombreuses solutions ont émergé pour aider les entreprises à mesurer leur empreinte carbone (Greenly, Aktio, Carbo), produire un reporting extra-financier structuré (Sweep, Apiday, ensō rse) ou encore piloter leur notation ESG (Ecovadis, Auxo Dynamics). Le segment se professionnalise rapidement, avec des outils de plus en plus intégrés, capables de consolider les données environnementales, sociales et de gouvernance, tout en facilitant les audits et la communication extra-financière.

Les 5 levées de fonds les plus importantes

1. Ecovadis : 649M€
2. Sweep : 90M€
3. Greenly : 70M€
4. WeeFin : 34M€
5. Apiday : 14M€

KPIs

- Fonds levés au total (jusqu'à S1 2025) : 894M€ à travers 31 opérations pour un ticket moyen de 29M€
- Des effectifs avec la hausse la plus importante (+21% en 1 an) avec 3 317 salariés. Les employeurs les plus importants sont Ecovadis (1 819), Greenly (312) et Sweep (225).
- 16 sociétés ont levé des fonds.

Fonds d'investissements français présents

2050, Archipel Ventures, Asterion Ventures, Axeleo Capital, BlackFin Capital Partners, Bpifrance, Daphni, Epopée Gestion, Evolem, Invest&+, IRIS Capital, Natixis Investment Managers, Newfund NAEH, New Wave, Partech Partners, Sagard NewGen, Swen Capital Partners, Wind Capital, xAnge

Principaux Corporate et CVC français présents

115K, Arkéa Capital, Banque des Territoires, HUB 612 Participations, MAIF Avenir

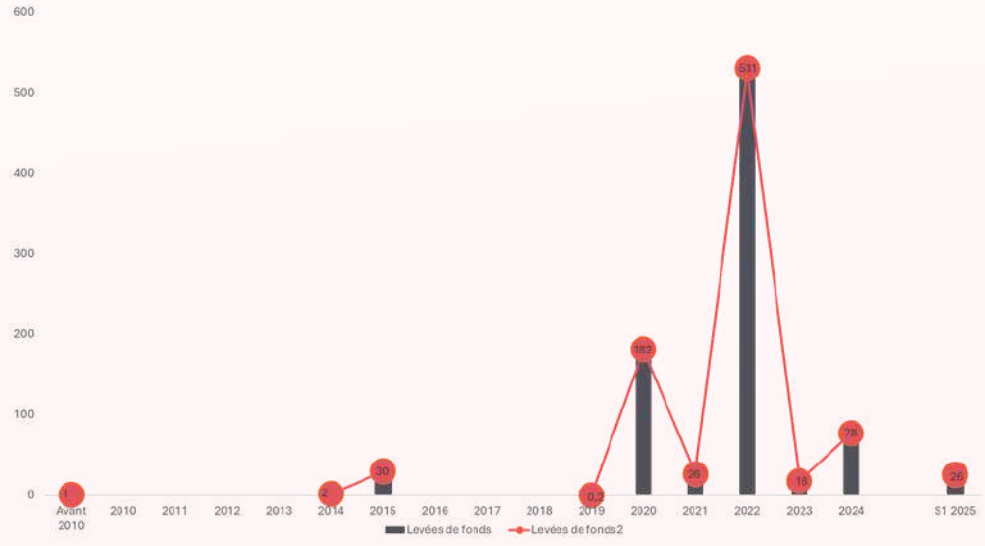
Entreprises soutenues par des cabinets comptables

abCSR (Fiteco)

M&A

2 opérations de M&A : Aktio acquis par Apave en 2025 et k-Shuttle acquis par Sagard en 2024.

Levées de fonds par année en reporting RSE



Tendances du métier Reporting RSE : Le point de vue de abCSR



Jérôme Verdiell, CEO d'abCSR

abCSR démocratise la RSE auprès des TPE et PME grâce à une solution automatisée d'évaluation extra-financière. En s'appuyant sur les données comptables, elle permet aux experts-comptables de proposer une nouvelle offre à forte valeur ajoutée.

Pouvez-vous nous présenter abCSR ?

abCSR propose aux TPE, PME et associations des cabinets d'expertise et d'audit de mesurer leur performance RSE à l'aide d'indicateurs et d'un score extra-financier. Convaincu du rôle central de la RSE dans la compétitivité et la robustesse des entreprises, abCSR propose des solutions d'évaluation RSE basées sur l'exploitation des données comptables et sociales et met à disposition de ses partenaires et de leurs clients un outil de pilotage d'actions RSE pour leur permettre de se placer dans une démarche de progrès continu.

Quel point de friction votre solution vise-t-elle à résoudre ?

L'accès à une démarche structurée en matière de RSE reste à ce jour chronophage et relativement onéreuse pour les TPE et PME. Notre solution de production RSE en partie automatisée permet à chaque entreprise de mesurer facilement sa performance RSE suivant les référentiels Iso 26000 ou CSRD volontaire - VSME et de déterminer ses axes de progrès.

L'innovation vient de notre capacité à transformer des données comptables et sociales en indicateurs RSE intelligents, fiables et auditables en s'appuyant sur des algorithmes complexes.

Où en est le développement de votre solution ?

Fort de notre expérience de plus de six ans, notre solution est largement implémentée dans plus de 150 cabinets à travers toute la France dont la moitié du top 20 de la profession. Nous sommes également interfacés avec une dizaine de logiciels de paie et de comptabilité pour faciliter la récupération des données.

Quels sont, selon vous, les enjeux majeurs de collaboration entre abCSR et la profession comptable ?

Les enjeux sont multiples. Les offres RSE que nous déployons chez nos clients peuvent être perçus à la fois comme une opportunité mais aussi comme la maitrise d'un risque systémique :

- La diversification du revenu des cabinets est essentielle, à ce propos de plus en plus de cabinets opèrent un virage vers le « full service » dans une démarche d'accompagnement au sens large de leurs clients. La RSE rentre dans cette dynamique et comme c'est un sujet transverse dans l'entreprise, c'est aussi un formidable levier pour détecter des nouveaux besoins chez leurs clients et facturer de nouvelles prestations (RH, juridique…).
- Le coût de l'inaction de la profession comptable sur le sujet de la RSE est un risque fort. Doté d'un esprit critique et d'un sérieux reconnu, les experts comptables peuvent devenir des acteurs majeurs de ce nouveau marché s'ils se forment et sont outillés par abCSR. A contrario, ne rien faire signifie laisser ses propres clients partir vers d'autres officines et perdre le revenu afférent et manquer à son devoir de conseil en laissant ses clients devenir inadaptables aux changements systémiques qui arrivent.

Rencontrez-vous des difficultés dans la mise en place de votre solution ?

Notre solution s'adapte facilement à toutes tailles de cabinets et à différents niveaux de maturité et de compétence interne. Les principaux freins, au-delà de convaincre les dirigeants de TPE/PME du bien fondé de la démarche RSE, viennent des cabinets eux-mêmes. Confrontés a de profondes mutations du métier de base à court terme (telle que la facturation électronique), ils ne perçoivent pas toujours la nécessité de se tourner vers un sujet qui deviendra central à moyen terme.

Quelles perspectives voyez-vous pour votre solution dans les prochaines années ?

La RSE est un métier d'avenir pour les métiers du chiffre. Notre solution va continuer à évoluer vers des modules d'accompagnement sectorielles (agriculture, BTP ..) grâce a l'intégration de l'IA, à l'adaptation de plus en plus forte de la VSME (que nous proposons déjà) à l'ensemble des PME.

Ressources humaines

La fonction RH s'est largement digitalisée, portée par la montée en puissance des SIRH complets (Lucca, Eurécia, PeopleSpheres) et la multiplication des solutions spécialisées couvrant la paie (Payfit, Silae), la gestion des talents (Elevo, 365Talents) ou encore le bien-être financier des salariés (Rosaly, Stairwage). L'automatisation des processus administratifs, le pilotage en temps réel des effectifs et la gestion prédictive des compétences s'imposent comme de nouveaux standards. L'interopérabilité entre outils RH, comptables et financiers devient un enjeu central, dans un contexte de recherche accrue de performance sociale, d'attractivité et de conformité.

Les 5 levées de fonds les plus importantes

1. Payfit: 433,5M€
2. Lucca: 65M€
3. Andjaro: 20,5M€
4. Klara : 16M€
5. Skello : 46M€

KPIs

- Fonds levés au total (jusqu'à S1 2025) : 651M€ à travers 36 opérations pour un ticket moyen de 18M€
- Des effectifs en hausse cette année (+6% en 1 an) avec 4 211 salariés. Les employeurs les plus importants sont Lucca (945), Payfit (836) et Nibelis (530).
- 19 sociétés ont levé des fonds.

Fonds d'investissements français présents

Aglaé Ventures, Alliance Entreprendre, Ankaa Ventures, Axeleo Capital, Bpifrance, Breega, Citizen Capital, Eurazeo, Frst, id4 Ventures, IRDI Capital Investissement, iXO Private Equity, Kima Ventures, Kreaxi, Odyssée Venture, Omnes Capital, Partech Partners, Side Capital, Sofilaro, Super Capital VC, Swen Capital Partners, Ventech, Wilco, xAnge

Principaux Corporate et CVC français présents

Crédit Agricole CD

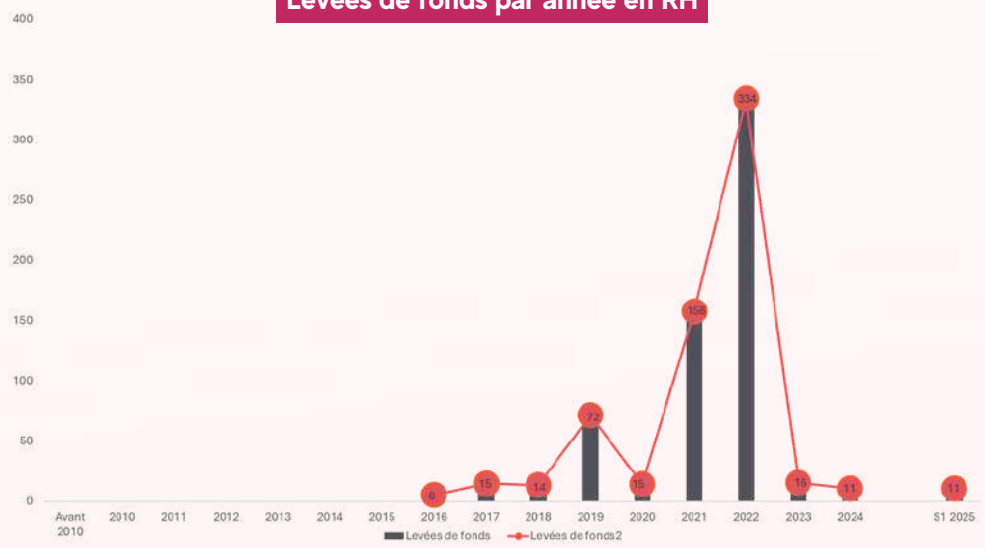
Entreprises soutenues par des cabinets comptables

Staff&go, StationPaye et Weekera (Drakarys)

M&A

7 opérations de M&A : Elevo acquise par Assession en 2025, quarksUp acquis par Visma en 2024, Listo Paye acquis par Septeo, Andjaro par Silae et Fitnet Manager par Everfield en 2023, Silae acquis par Silver Lake en 2020 et Talentia acquis par Argos Wityu en 2016.

Levées de fonds par année en RH



Tendances du métier RH : Le point de vue de Yeap



Jean-Nicolas Nabet, CEO

Jean-Nicolas Nabet, CEO de Yeap, défend une vision renouvelée de la paie : redonner du pouvoir aux gestionnaires, replacer leur expertise au cœur des outils, et faire du logiciel un levier d'autonomie, pas une contrainte technique.

Du logiciel d'exécution à la solution de gestion

Pendant des années, les éditeurs ont conçu des outils pour exécuter des bulletins. Les solutions sont évidemment robustes, mais le paramétrage complexe. Les résultats sont forcément corrects, mais les interfaces multiples et le service support inévitable pour s'y retrouver. Paré d'automatismes et de remplissage machinal, le gestionnaire est devenu au fil des années un opérateur de saisie, prisonnier d'un process dans lequel l'outil fini par dicter les règles. Or, une solution de paie ne devrait pas remplacer la compétence ; elle devrait la valoriser ; l'amplifier. La nouvelle génération d'éditeurs inverse la logique. Les logiciels ne sont plus de simples calculateurs, mais des plateformes modulaires qui redonnent au professionnel la main sur les règles, la conformité, la donnée. Ce n'est pas de l'automatisation aveugle, mais de l'intelligence intégrée, désormais au service du métier.

Libérer la paie, redonner du pouvoir aux gestionnaires

L'impact est majeur. Les professionnels de la paie sortent enfin de la case "saisie". Ils deviennent des pilotes, capables d'analyser, anticiper, sécuriser. Mieux encore, cette évolution renforce leur employabilité.

Utiliser un logiciel agile, maîtriser les règles de gestion, comprendre l'architecture des données; autant de compétences stratégiques qui transforment leur rôle dans l'organisation et leur ouvre la voie du conseil et de la pérennité. La paie devient un terrain d'expression, pas une chaîne de montage.

La conduite du changement : le vrai défi

Repenser la gestion de la paie impose un changement d'état d'esprit. Plus qu'un outil, c'est un cadre de travail qui se transforme. Il ne s'agit pas d'imposer une technologie descendante, mais de co-construire avec les utilisateurs. La réussite passe par une approche conseil : des parcours de prise en main progressifs, une logique de club utilisateurs, et un accompagnement à la conduite du changement. Ce n'est pas une option, c'est une condition. Le bon éditeur n'est pas celui qui promet de tout faire, mais celui qui respecte le rythme, le niveau d'autonomie, et les cas d'usage spécifiques. La paie n'est pas universelle ; elle est contextualisée. Son contenu n'est pas figé ; il est mouvant.

La donnée sociale, bien commun à protéger

Dans un contexte de cyber menaces croissant, les éditeurs de paie ont un rôle structurant à jouer dans la protection des données RH. Cela vaut particulièrement pour les entités RH et sociales, qu'elles soient de cabinet ou d'entreprises, tiers de confiance, dont la responsabilité est engagée. Les éditeurs les plus avancés l'ont compris : l'hébergement doit être en France, les actions historisées… ce sont autant de briques indispensables qui doivent être pensées dès la conception. La robustesse, aujourd'hui, ne suffit plus. Il faut de la résilience, de la traçabilité, et une posture éthique.

Et si la paie devenait enfin un levier ?

Le logiciel de paie n'est pas un simple outil de production. C'est un vecteur de souveraineté, un levier d'autonomie pour les RH, une protection pour les données, et une opportunité de repositionner les métiers de la gestion sociale. Un bon éditeur n'impose pas une révolution. Il la rend possible.

Legaltech

Le secteur de la legaltech s'est fortement développé ces dernières années, en automatisant un large éventail de tâches juridiques autrefois chronophages. Les solutions vont de la rédaction et gestion de documents juridiques (Captain Contrat, Legalstart, Gino Legaltech) à la veille réglementaire et la recherche juridique (Doctrine.fr, Pappers), en passant par les formalités fiscales et administratives (Teledec, Wisetax) ou encore la signature électronique (Yousign, Signaturit). En s'intégrant de plus en plus aux outils financiers, RH ou comptables, ces plateformes facilitent la collaboration entre directions financières, juridiques et cabinets, dans un contexte de forte demande de sécurisation des processus et de conformité réglementaire.

Les 5 levées de fonds les plus importantes

1. Tomorro : 40M€
2. Yousign : 33,5M€
3. LegalPlace : 27M€
4. Doctrine.fr : 12M€
5. Signaturit Group : 10M€

KPIs

- Fonds levés au total (jusqu'à S1 2025) : 152M€ à travers 28 opérations pour un ticket moyen de 5M€
- Des effectifs en nette hausse cette année (+19% en 1 an) avec 2 304 salariés. Les employeurs les plus importants sont Societe.com (960), Yousign (245) et Doctrine.fr (227).
- 13 sociétés ont levé des fonds.

Fonds d'investissements français présents

Bpifrance, Campus Fund, Eurazeo, Financière St James, Founders Futures, Frst, Inovexus, ISAI, Kima Ventures, Partech Partners, Resonance, Seeder Funds, Serena Capital, Swen Capital Partners, The Moon Venture, xAnge

Principaux Corporate et CVC français présents

HUB 612 Participations, La Poste, MH Innov, Matmut Innovation, Peugeot Invest, The Family

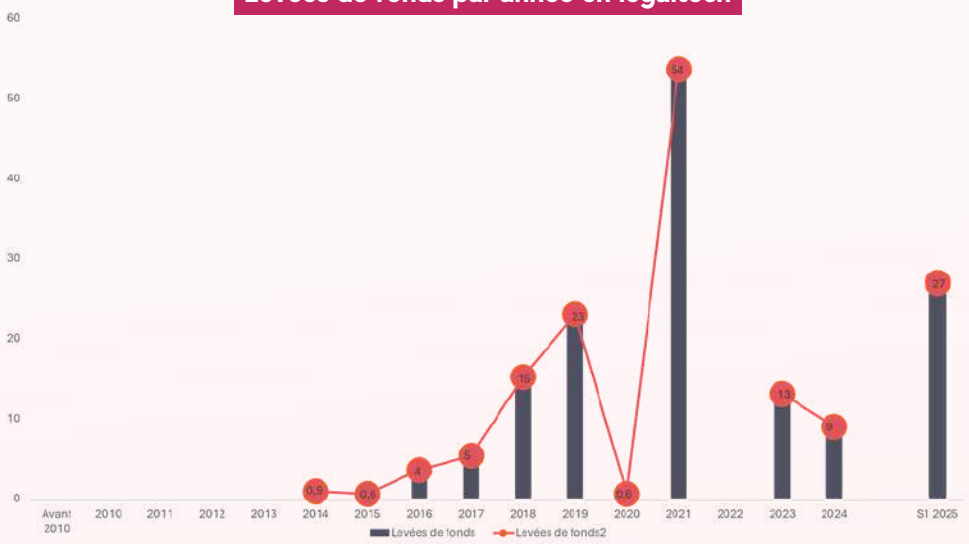
Entreprises soutenues par des cabinets comptables

N/A

M&A

5 opérations de M&A : Signaturit Group acquis par PSG Equity en 2025, Teledec acquis par Visma en 2024, Axiocap a acquis Initiae Management Capital et Captain Contrat a fusionné avec Implid en 2024 et Closd a été acquis par Lexis Nexis en 2021.

Levées de fonds par année en legaltech



Tendances du métier Legaltech : Le point de vue d'Hermine IA



Maxime Hermann, CEO

Maxime Herrmann, CEO de HerminelA, présente sa legaltech comme un copilote juridique pensé pour les experts-comptables : un outil souverain, intelligent et fluide qui divise par deux le temps de rédaction des actes, tout en assurant rigueur, personnalisation et conformité.

Alors que l'intelligence artificielle s'invite dans les métiers du droit, HerminelA, legaltech française, s'impose comme une solution innovante conçue pour transformer la gestion juridique des cabinets d'expertise comptable. Son ambition : rendre la rédaction d'actes plus rapide, plus fiable, et parfaitement personnalisée. Pensée pour les juristes et experts-comptables, HerminelA propose un copilote juridique intelligent qui divise par deux, voire par trois, le temps nécessaire à la rédaction d'un acte, sans compromis sur la qualité.

Un gain de temps

Grâce à l'intégration automatique de données, la génération de clauses, la relecture par IA et l'automatisation des formalités, l'outil assure un gain de temps considérable, tout en respectant les exigences de rigueur propres aux professions réglementées. Mais HerminelA ne se contente pas d'améliorer la productivité. Elle permet une personnalisation complète des actes, adaptée au style du cabinet, aux habitudes de mise en forme et aux spécificités du dossier. Finis les templates rigides : la plateforme s'appuie sur le contexte – prompt ou document – pour générer un premier jet pertinent, ajustable via un éditeur intégré puissant. Un traitement juridique de bout en bout, 100 % fluide.

HerminelA va au-delà de la rédaction : collecte d'informations client, espace collaboratif, édition, relecture, signature électronique, formalités... chaque étape s'intègre dans un flux de travail cohérent. À tout moment, le professionnel visualise l'état d'avancement, avec historique, vues par client ou mission, et outils de relance.

Son atout : HerminelA garantit la souveraineté et la sécurité des données en développant sa propre technologie hébergée en France, conforme au RGPD. Contrairement à d'autres IA, elle n'utilise jamais les données clients pour entraîner ses modèles, assurant ainsi une confidentialité totale.

Dans les cas d'usage concrets, les résultats sont impressionnants. Pour les constitutions de sociétés, HerminelA réduit le temps de rédaction à 25 minutes en moyenne, contre plus d'une heure auparavant.

Moins d'erreurs

Lors de l'approbation des comptes, la plateforme rédige rapports de gestion et convocations à partir des données comptables récupérées via API : 10 à 12 minutes suffisent pour clôturer une mission. Le gain est immédiat : moins d'erreurs, plus de dossiers traités, et des collaborateurs recentrés sur des tâches à forte valeur ajoutée. HerminelA permet aussi aux cabinets de diversifier leurs missions (pactes, fusions, baux...) et de renforcer leur rôle de partenaire stratégique..

Pensée par des juristes pour des professionnels du droit, HerminelA offre une conformité assurée, un service client modernisé et une expérience utilisateur repensée. Plus qu'un assistant, HerminelA est le chef d'orchestre du pôle juridique du cabinet. Plus de temps pour les collaborateurs, plus de sérénité, moins de stress à chaque nouvelle mission ou période fiscale, et un outil en lequel la confiance est totale : c'est la promesse d'HerminelA pour retrouver un pôle juridique sans retard, offrir un service client inégalé et voir le chiffre d'affaires augmenter.

Les prochaines étapes pour HerminelA sont claires : automatiser l'intégralité des formalités avec le Guichet Unique et l'INPI, puis s'étendre au droit social et enfin fiscal. L'ambition? Couvrir tous les types de droit et s'imposer sur le marché européen.

Audit et gestion des risques

Le secteur de l'audit se renouvelle sous l'impulsion des outils d'analyse automatisée, de gestion des risques et de conformité. De nouvelles solutions facilitent les missions d'audit financier, fiscal ou IT grâce à l'analyse de données massives (Supervizor, Intelligent Audit) ou à la digitalisation des programmes d'audit interne (Caseware France, ComptaSecure). Parallèlement, l'essor des exigences réglementaires et extra-financières stimule l'adoption de plateformes dédiées à la gouvernance, au contrôle interne et à la conformité (Arengi, Gest On Line, C-Risk). L'écosystème s'étend également aux outils de vérification d'identité et de lutte contre le blanchiment (Dotfile, Kanta), illustrant l'évolution de l'audit vers un rôle élargi de garant des risques et de la fiabilité des données.

Les 3 levées de fonds les plus importantes

1. Caseware France : 44M€
2. Supervizor : 23M€
3. Dotfile : 8,5M€

KPIs

- Fonds levés au total (jusqu'à S1 2025) : 79M€ à travers 7 opérations pour un ticket moyen de 11M€
- Des effectifs en hausse cette année (+10% en 1 an) avec 571 salariés. Les employeurs les plus importants sont Adnov (165) et Supervizor (134).
- 5 sociétés ont levé des fonds.

Fonds d'investissements français présents

Adelie Capital, GO Capital, Kima Ventures, La Maison Partners, NewAlpha Asset Management, Odyssée Venture, Serena Capital

Principaux Corporate et CVC français présents

EDF Pulse Croissance, ENGIE, La Caisse des Dépôts, La Poste, Orange Ventures, V13 Invest

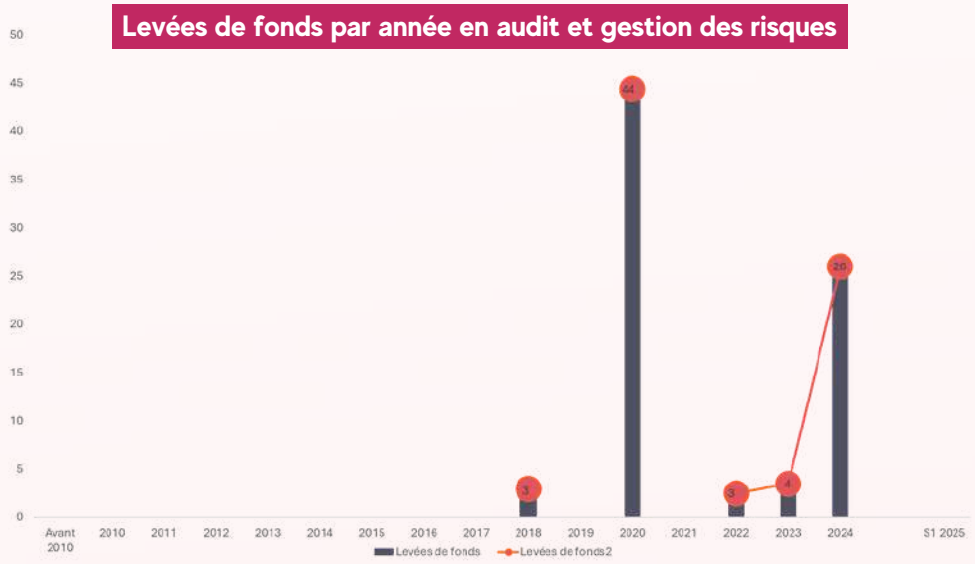
Entreprises soutenues par des cabinets comptables

C-Risk

M&A

1 opération de M&A : Kanta acquis par Visma en 2025.

Levées de fonds par année en audit et gestion des risques



Tendance du métier Audit : Le point de vue de Caseware



Fabrice Laurence, General Manager, Caseware France

Face à l'évolution rapide des pratiques d'audit, Caseware développe une solution intégrant nativement l'analyse de données et l'intelligence artificielle. L'objectif : automatiser les tâches répétitives, fiabiliser les contrôles et fluidifier les workflows.

Pouvez-vous nous présenter Caseware en quelques mots ?

Caseware couvre l'ensemble des processus d'audit, de l'identification des risques aux tests. L'audit repose sur l'établissement d'une liste de risques construite, soit à partir du jugement professionnel de l'auditeur, soit via une bibliothèque ou générés automatiquement à partir de questionnaires. Le logiciel guide ensuite l'auditeur en lui proposant des analyses adaptées selon leur niveau de criticité (revue analytique, tests de détail, etc.), assurant une traçabilité complète des travaux réalisés et des conclusions tirées pour chaque risque.

Où en êtes-vous aujourd'hui dans le développement de votre solution ?

L'analyse de données devient centrale dans l'audit, avec une volonté d'intégrer cette démarche dans la méthodologie des cabinets. Trois outils sont aujourd'hui utilisés : un outil local pour les volumes limités, un outil cloud (Analytics IA) pour les traitements plus lourds, et IDEA, plus technique. L'objectif est de rendre ces outils accessibles via des tests préparamétrés, tout en gardant des solutions spécialisées pour les cas complexes. Cette démarche est pilotée au niveau mondial mais adaptée aux normes de chaque pays. L'enjeu est désormais leur intégration complète pour fluidifier les processus, éviter les ressaisies et gagner en fiabilité et productivité. Cette évolution inclut aussi des innovations comme le rapprochement de pièces justificatives, participant à une automatisation accrue du cycle d'audit.

La deuxième évolution concerne l'intégration de l'intelligence artificielle dans le processus. Caseware AIDA permet déjà d'analyser des documents, générer des commentaires financiers, identifier des risques, traduire des contrats ou extraire des informations ciblées. L'enjeu est d'intégrer ces fonctions dans le logiciel d'audit, via une automatisation intelligente. Un travail de « prompt engineering » est aussi mené pour extraire avec précision les informations pertinentes selon le type de document, et optimiser l'efficacité des analyses fournies par l'IA.

Rencontrez-vous des difficultés dans la mise en place de votre solution ?

Les freins sont liés au manque de ressources, chez l'éditeur comme chez le cabinet. À titre d'exemple, si l'on veut que l'IA réponde de manière fiable à un document, il faut savoir lui poser les bonnes questions. Or, la démarche humaine consiste à lire et extraire les informations sans formuler ces questions à l'avance. Le développement de l'IA demande donc un travail d'experts en amont pour couvrir l'ensemble des documents.

Le second frein tient au coût du développement comparé aux montants facturés. Les experts-comptables dépensent relativement peu pour des logiciels qui exigent pourtant des investissements importants. Nous avons choisi de proposer notre IA gratuitement aux cabinets, mais devons augmenter nos tarifs chaque année pour amortir ces coûts. Un transfert de compétences s'est aussi opéré vers les éditeurs, et le partage de la valeur devra, à terme, se rééquilibrer.

Quelles perspectives voyez-vous pour votre solution dans les prochaines années ?

Les données analysées sont celles fournies par les clients. À titre d'exemple, si un FEC est modifié artificiellement, l'auditeur a peu de moyens pour en vérifier la légitimité. Il est déjà possible de récupérer les données bancaires, et demain celles issues de la facturation électronique. La fiabilisation des audits passera par l'intégration en continu de données externes dans le processus de contrôle.

Gestion interne

La gestion interne des cabinets comptables et des directions financières se professionnalise grâce à l'émergence d'outils spécialisés couvrant les besoins en ERP, gestion de projet ou suivi des temps (Akuiteo, Everwin, Opentime, Tempolia). Ces solutions permettent une meilleure allocation des ressources, un pilotage plus fin de la rentabilité et une automatisation des tâches administratives. La GED (Zeendoc, Open Bee, MyCompanyFiles) joue également un rôle clé dans la structuration des flux documentaires, tandis que des outils plus récents (Chift, Welyb) facilitent l'interconnexion entre logiciels métiers. L'ensemble de ces solutions répond à un double impératif : améliorer l'efficacité opérationnelle des cabinets et renforcer leur capacité à piloter leur activité de manière data-driven.

La levée de fonds la plus importante

1. Artur'in : 47,5M€

KPIs

- Fonds levés au total (jusqu'à S1 2025) : 52M€ à travers 5 opérations pour un ticket moyen de 10M€
- Des effectifs en hausse cette année (+8% en 1 an) avec 2 073 salariés. Les employeurs les plus importants sont Docuware (561), Everwin (473) et Everial (347).
- 3 sociétés ont levé des fonds.

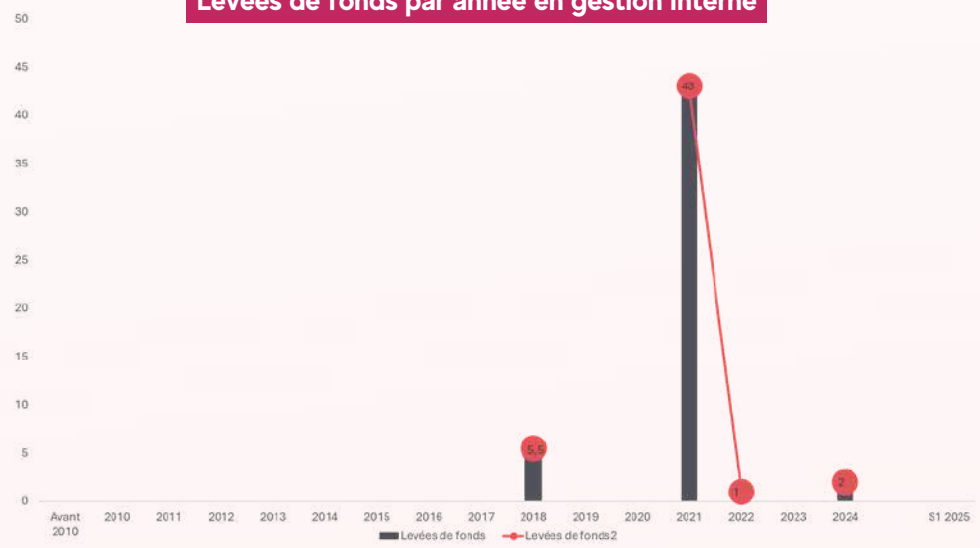
Fonds d'investissements français présents
Ventech

Principaux Corporate et CVC français présents
N/A

Entreprises soutenues par des cabinets comptables
N/A

M&A
4 opérations de M&A : MyCompanyFiles acquis par Visma en 2024, Welyb acquis par ISAGRI (Agiris) en 2023, Akuiteo acquis par Volaris Group et DocuWare par Ricoh Company Ltd en 2019.

Levées de fonds par année en gestion interne



Tendances du métier Gestion interne : Le point de vue d'Illinks



Thierry Kock, Associé Dirigeant d'Illinks

Pensée pour les cabinets comptables, la solution GED développée par Illinks permet de centraliser et structurer l'information métier de façon intelligente, fluide et personnalisée. L'objectif : automatiser les échanges documentaires tout en s'intégrant aux outils métiers.

Pouvez-vous nous présenter Illinks ?

Illinks est une entreprise dédiée à la transformation numérique des Cabinets d'Expertise Comptable créée en 2017. Elle a pour ambition de structurer, automatiser et valoriser l'information métier grâce à une Gestion Electronique de Documents - Enterprise Content Management (GED-ECM) intelligente, sécurisée et personnalisable.

Dans les cabinets, les documents issus des logiciels métiers sont souvent classés de façon désorganisée et répartis en plusieurs sites, ce qui complique leur gestion. Illinks propose une GED basée sur la solution DocuWare, le leader mondial de la GED, qu'Illinks a adapté aux besoins spécifiques des métiers de la profession comptable en France grâce à des API et Web Services sur-mesure.

Qu'est-ce qu'une solution de GED-ECM peut apporter aux cabinets d'expertise comptable ?

La solution Illinks vise à uniformiser le classement documentaire au sein du cabinet, centraliser l'ensemble des documents en un point d'accès unique, facilitant ainsi leur consultation, leur gestion et leur archivage. Ceci permet la continuité de l'information, même en cas de départ ou de remplacement d'un membre de l'équipe, assurant ainsi une traçabilité optimale et une transition sans perte de données.

Grâce à l'intégration native avec les outils Microsoft et à la mise en place de workflows personnalisés, les documents peuvent être dynamiquement traités, validés et diffusés selon les besoins du cabinet. L'utilisation d'un moteur de recherche intelligent, comparable à celui de Google, permet un accès instantané à l'information, y compris dans des fichiers non textuels tels que les images ou documents scannés (format JPG, PDF, etc.). Cela réduit considérablement le temps passé à chercher des documents, et permet d'améliorer la productivité des équipes.

Enfin, Illinks favorise une collaboration fluide entre les différents pôles du cabinet, mais également avec les clients, en offrant un espace d'échange documentaire simple, structuré et sécurisé. A l'image des smartphones qui classent automatiquement les photos, Illinks nomme et range automatiquement les documents selon leur nature, ce qui permet de les retrouver facilement via une recherche par mots-clés. Un système de workflow permet également aux documents de passer entre les mains des différents acteurs sans mail et donc de fluidifier les circuits internes et externes.

La solution s'interface également avec les outils métiers (comptabilité, paie, juridique...), permettant à chaque cabinet de composer son propre écosystème numérique idéal.

Comment votre solution est-elle mise en place ?

Cela se fait de manière entièrement sur-mesure, sans générer de charge opérationnelle pour les utilisateurs du cabinet. Le déploiement suit quatre étapes clés.

Tout d'abord, un audit personnalisé est réalisé afin de comprendre en détail l'organisation, les outils et les méthodes de travail du cabinet. Sur cette base, un cahier des charges fonctionnel est établi, en veillant à ce qu'il soit parfaitement aligné avec la culture et les spécificités du cabinet.

Vient ensuite la création d'un environnement numérique conçu sur mesure. Les données existantes du cabinet sont intégrées dans cet environnement et indexées en plein texte, ce qui permet une recherche rapide et intelligente dans tous les documents, y compris les formats non textuels.

Enfin, les équipes sont formées en petits groupes, dans une logique de proximité, afin de favoriser une prise en main rapide et efficace de la solution.

Finalement, ce mode de déploiement permet au cabinet de bénéficier d'une solution personnalisée, avec un investissement en temps très limité pour les collaborateurs comme pour les associés.

03. Les métiers du chiffre : aujourd'hui et demain

3.1 Facturation électronique : une opportunité pour repenser les missions
François Millo, Directeur marché experts-comptables chez Cegid

3.2 Digitalisation comptable : l'expert-comptable reste au centre
Arnaud Petit, Directeur général France & Europe du Sud chez Sage

3.3 La paie intelligente aux services des cabinets d'expertise comptable
Pierre Cesarini, Directeur général chez Silae

3.4 Vers une facturation électronique fluide et maîtrisée
Eric Choteau-Laurent, Président chez ACD

3.5 Co-production, conseil, pilotage : le nouveau rôle du cabinet
Frank Lascombes, Directeur des Partenariats chez Agiris

3.6 La révolution silencieuse de la comptabilité : vers plus d'analyse, moins d'exécution
Pauline Babel, Directrice Financière chez Spendesk

3.7 Réinventer les missions comptables à l'ère de l'IA
Maxime Digue, Co-fondateur de Tiime

3.8 RSE et cabinets comptables : innover pour structurer une offre à forte valeur ajoutée
Stéphane da Mota, CEO de ensō rse

3.9 Crypto-actifs : une opportunité pour les cabinets prêts à monter en compétence
Sanaa Moussaïd, Fondatrice de Cryptoaccounting

3.10 Facturation électronique : bien plus qu'un outil, un levier de mutation pour la profession
Benjamin Royoux, Directeur général de ECMA

3.11 L'intelligence artificielle bouscule les usages du reporting financier
Thomas Gazquez, Co-fondateur et CEO de Finthesis

3.12 Relance et recouvrement : une opportunité de conseil et de revenus pour les cabinets
Rachel Hourlier, Experte en recouvrement de factures impayées, G Collect

3.13 Quantifier les risques cyber : une nouvelle ère pour les cabinets comptables
Christophe Forêt, Président de C-Risk

3.14 Simplifier et sécuriser la lutte contre le blanchiment pour les cabinets comptables
Nicolas Guitard, Responsable Marketing de Kanta

3.15 Le mandat implicite : améliorer la collaboration entre les experts-comptable et l'administration fiscale
François Faure, Secrétaire Général de L'Observatoire de la Fintech

Facturation électronique : une opportunité pour repenser les missions



François Millo, Directeur marché experts-comptables, Cegid

En région Ile-de-France, comme au conseil national ou à la direction de sa branche numérique, ECMA, durant plus de 25 ans, François Millo a côtoyé des experts-comptables qu'il juge technophiles et agiles. Il porte maintenant les solutions de Cegid pour une nouvelle phase de transformation de la profession.

Les experts-comptables sont-ils prêts pour la facturation électronique ?

Le mouvement va se faire naturellement. C'est une profession qui a toujours su s'adapter aux évolutions technologiques, de la micro-informatique dans les années 1980 à l'intelligence artificielle (IA) aujourd'hui. Les experts-comptables ont su absorber toutes les innovations. Résultat : une croissance de son chiffre d'affaires de 8 à 25 milliards d'euros en 25 ans, et ce n'est pas fini.

La réforme, sur la table depuis trois ans, va transformer la chaîne de collecte et les cabinets vont devoir reconstruire leur système d'information pour intégrer directement les données. Mais elle leur permettra de passer du déclaratif à un véritable rôle de pilotage, notamment sur la trésorerie. Si les experts-comptables sont prêts, leurs clients le sont parfois moins, et ceux de moins de dix salariés ne seront pas nécessairement demandeurs de conseil, ou n'auront pas les moyens…

Quels sont les gains de productivité pour les cabinets ?

Ils sont réels mais trop souvent absorbés par l'État, avec de nouvelles obligations. Il faut désormais que les cabinets les réinvestissent dans des missions à plus forte valeur ajoutée car, avec une automatisation accrue, la mission historique risque de se banaliser. Il faut repenser la valeur.

Y a-t-il un profil type de cabinets plus en avance ?

Pas vraiment. Les plus petits sont parfois les plus agiles. C'est pourquoi nous adressons tous nos clients avec nos solutions comme Quadra Plus (avec un module de collecte et de pré-comptabilité, mais aussi de paiement pour faciliter la vie du client), Loop ou Cegid Expert, pour différents segments.

Quelles est votre stratégie vis-à-vis des plateformes de dématérialisation partenaires (PDP) ?

Cegid a sa propre PDP, qui fonctionne déjà au Portugal. Elle est intégrée aux solutions de production comptable Cegid Loop et Cegid Quadra Plus et bientôt Cegid Expert pour les cabinets d'expertise comptable, ainsi qu'aux solutions de facturation, de gestion commerciale et de comptabilité à destination de leurs clients sans surcoût dans notre offre.

Mais notre écosystème est ouvert, notamment aux autres PDP, via nos API. S'agissant d'outil de facturation, nous adaptons nos offres aux besoins de l'entreprise. Il n'est pas question de faire payer à une très petite entreprise (TPE) un outil trop puissant et trop cher comme un ERP (progiciel de gestion intégré, NDLR). Nous disposons de la gamme de solutions la plus large du marché, notamment avec EBP (acteur des solutions de gestion, de facturation et de comptabilité racheté par Cegid en juillet 2024, NDLR).

Vous servez-vous de leurs données ?

Les données appartiennent aux clients. Nous leur demandons l'autorisation, par contrat, de les utiliser pour l'amélioration du produit.

Cegid Loop est une solution 100% Cloud. Quelles garanties de sécurité assurez-vous ?

Nos solutions sont hébergées sur des clouds sécurisés comme Microsoft Azure, Kyndril, AWS ou OVH, où se trouve notre PDP. Nous respectons les normes ISO 27001 et SecNumCloud. Les professionnels ont des interrogations sur le cloud, mais moins de réticence qu'avant. Une bonne partie des attaques vient d'erreurs humaines ou de factures infectées. Or, notre PDP réalise plus de 1400 contrôles par document. Et le cloud est plus sûr que les serveurs internes d'un cabinet.

Digitalisation comptable : l'expert-comptable reste au centre



Arnaud Petit, Directeur général France & Europe du Sud, Sage

Directeur financier pendant 23 ans, passé chez Atos, Microsoft, Philips et Cisco, Arnaud Petit a rejoint Sage il y a quatre ans. Directeur général Europe du Sud (une région comprenant notamment la France, la Belgique et le Maroc) depuis deux ans il explique comment Sage travaille avec les cabinets, « prescripteurs » auprès des entreprises.

Lors du Congrès 2024, vous avez lancé Sage for Accountants (SFA). Avec quel succès ?

En effet, il s'agissait de la version bêta. Le retour de la vingtaine de cabinets qui a participé à cette phase test a été positif, notamment en ce qui concerne le gain de temps, l'amélioration de la collaboration et la facilité de prise en main. La plateforme SFA leur permet d'optimiser leur gestion et de fluidifier la relation avec leurs clients, même s'ils n'utilisent pas de solution Sage. L'idée pour les cabinets est de digitaliser et transformer les modèles économiques, tout en gardant la main. Sage n'a pas vocation à adresser directement les clients finaux. SFA compte déjà 15 000 utilisateurs en Grande-Bretagne. En France, nous l'avons lancé à grande échelle le 26 juin 2025, inclue dans notre solution Génération expert par défaut, donc gratuite et activée en 15 minutes. Notre objectif est qu'au moins les deux tiers de nos clients l'aient utilisée d'ici fin septembre 2026. Nous comptons 2 800 cabinets clients qui servent 600 000 entreprises de toute taille.

Cette plateforme est-elle bien interopérable ?

Absolument, quel que soit l'outil utilisé, via des API, pour divers usages : devis, facturation, comptabilité, etc. L'objectif est de récupérer automatiquement les documents pour les intégrer dans l'environnement du cabinet, pas de les forcer à changer de solution. Sage est un grand groupe anglais (3 milliards de chiffre d'affaires), mais nous travaillons en proximité, avec huit sites et 1 400 collaborateurs en France. Pourtant, cela ne suffit pas. Nous avons plus de 1 100 partenaires, qui ajoutent de la valeur à nos solutions et nous avons réalisé deux acquisitions ces derniers mois dont Infineo (spécialiste des solutions de reporting décisionnel et de datavisualisation, NDLR), notre partenaire depuis dix ans.

Comment les experts-comptables perçoivent-ils l'intelligence artificelle (IA) ?

Ils sont de plus en plus ouverts. Même s'il y avait de la méfiance initialement, notre approche métier, sécurisée et centrée sur leurs usages, les rassure. L'IA fournit automatisation, détection d'anomalies ou de fraudes et recommandations : elle leur permet de se libérer des tâches répétitives et de se concentrer sur le conseil, ce qui valorise leur rôle. Certains modèles sont spécialisés dans l'analyse de documents, la génération automatique de lettres de mission ou la détection d'anomalies. Ce sont des modèles de langage « métier », entraînés avec une multitude de littératures professionnelles, spécifiquement pour les besoins des cabinets. Ils sont derrière notre assistant d'IA générative (mondial) Sage Copilot. Notre partenariat avec l'American Insitute of Certified Public Accountant, qui accrédite les experts-comptables aux Etats-Unis, nous fournit aussi des ressources afin d'entraîner notre IA. C'est ce qu'on appelle un proof of concept, mais c'est un signal fort, qui montre que les cabinets contribuent activement à son développement.

Où sont stockées les données ?

Sage s'appuie sur Mistral AI pour les données de l'IA. Les solutions Sage quant à elles sont hébergées principalement sur Microsoft Azure. AWS est utilisé pour certains cas spécifiques.

Quelles sont les conditions d'utilisation des données des cabinets ?

L'ensemble des données de nos clients sont chiffrées. Nous n'y accédons jamais sans leur consentement explicite pour entraîner les modèles. Lorsqu'une IA est utilisée, elle le fait dans l'environnement sécurisé du client, sur des données anonymisées, chiffrées et cloisonnées c'est-à-dire sans sortie vers l'extérieur. Et lorsqu'un client choisit de participer à l'amélioration de l'IA, par exemple en acceptant de partager des retours ou des cas d'usage, cela se fait via un cadre contractuel clair, documenté, traçable.

Quel est l'impact de la facturation électronique sur votre offre ?

C'est un moteur de transformation. Nos solutions sont nativement conformes, incluses sans surcoût dans les abonnements. On propose plusieurs niveaux, selon le profil du client : de la numérisation simple, aux outils complets de gestion et de comptabilité. Notre PDP est opérationnelle depuis le mois de juin. En plus des outils, nous proposons un accompagnement sur la conduite du changement du cabinet et des collaborateurs via notre service Change by Sage. Car les enjeux de la transformation numérique des experts comptables vont bien au-delà de l'obligation de se conformer à la facturation électronique, ils induisent la compétitivité des entreprises françaises.



La paie intelligente au service des cabinets comptables

Silae s'impose comme un partenaire stratégique des cabinets d'expertise comptable. En automatisant les processus et en intégrant l'intelligence artificielle, la plateforme renforce leur rôle de tiers de confiance RH.



Pierre Cesarini, Directeur général chez Silae

Pouvez-vous nous présenter Silae ?

Silae est le leader français des solutions de paie et de gestion RH, avec une expertise reconnue dans l'accompagnement des cabinets d'expertise comptable et de leurs clients finaux. Depuis 15 ans, nous concevons nos produits au gré d'échanges collaboratifs avec la Profession comptable pour alléger la charge administrative et la complexité réglementaire qui pèsent sur ces structures. Silae automatise l'intégralité du processus de paie – de la collecte des données à l'archivage sécurisé – et intègre près de 900 conventions collectives, offrant une couverture réglementaire unique sur le marché. En sécurisant la conformité tout en garantissant un haut niveau de service aux clients finaux, nous permettons à nos partenaires et utilisateurs de dégager du temps pour des missions de conseil à forte valeur ajoutée. Forts de ce succès, nous enrichissons notre offre afin de bâtir une véritable plateforme RH, guidés par la volonté constante de simplifier les tâches, d'assurer le confort d'usage et de garantir la conformité réglementaire de nos utilisateurs.

En quoi votre approche se distingue-t-elle des solutions concurrentes ?

Notre différenciation repose sur une double expertise : réglementaire et technologique. Nous investissons massivement dans la veille légale et la modélisation continue des conventions collectives, ce qui nous permet d'anticiper les évolutions les plus complexes. Notre technologie cloud, pensée pour les cabinets et leurs clients TPE-PME, propose une expérience utilisateur collaborative, des paramétrages automatiques et des modules innovants (acompte sur salaire, suivi des visites médicales, pilotage via Silae BI, etc.). Nous accordons une importance centrale à la sécurité des données, à la simplicité d'utilisation et à un accompagnement personnalisé. L'expert-comptable est systématiquement placé au centre de notre modèle intermédié dans un esprit de partenariat et de confiance.

Quels sont les principaux cas d'usage de Silae aujourd'hui dans les cabinets comptables ?

Silae s'est imposé comme la solution de référence pour sécuriser et externaliser la production de la paie. La plateforme centralise toutes les déclarations sociales et réglementaires, tout en automatisant les tâches administratives récurrentes : collecte des variables, absences, congés, gestion des entrées/sorties, génération des bulletins… Côté conformité, notre moteur intègre immédiatement toute nouvelle réglementation ou spécificité sectorielle. Mais Silae va au-delà de la paie : nos modules RH permettent de piloter la BDESE, suivre les entretiens professionnels, déployer des indicateurs de QVT, ou encore visualiser des tableaux de bord sociaux dynamiques. Notre plateforme collaborative My Silae renforce ainsi la relation cabinet-client, avec plus de transparence et d'interactions RH à valeur ajoutée.

Quels sont, selon vous, les principaux enjeux de collaboration entre Silae et les experts-comptables ?

Notre priorité est d'ancrer le cabinet comme acteur central et stratégique de la gestion RH en entreprise. Cela passe par un traitement de la paie fiable, sécurisé, conforme – un socle indispensable pour bâtir une relation de confiance. Les outils RH que nous proposons enrichissent leur offre de services et s'intègrent naturellement dans leurs processus. Grâce à un accompagnement structuré, la digitalisation du portefeuille clients s'inscrit dans la continuité de l'expertise du cabinet. Ce partenariat se veut durable, évolutif, fondé sur la coproduction de valeur et la montée en compétence des équipes, pour qu'elles deviennent référentes RH auprès de leur clientèle. Ce mode opératoire, résolument collaboratif, est également une façon de répondre aux enjeux de transformation stratégique et de digitalisation de la profession.

Pensez-vous que le rôle du cabinet d'expertise comptable dans la gestion RH des entreprises est amené à évoluer ? Si oui, comment Silae s'y adapte-t-elle ?

Oui, les cabinets sont en pleine transformation. Ils ne se limitent plus à produire la paie, mais deviennent de véritables partenaires RH pour leurs clients.

Avec la digitalisation, l'évolution réglementaire et les attentes croissantes des salariés, les entreprises attendent davantage de conseil RH, d'accompagnement QVT et de solutions de fidélisation. Silae y répond en automatisant les tâches à faible valeur ajoutée et en fournissant des outils RH accessibles à tous les niveaux d'expertise. Nos modules d'analyse, de QVT ou de suivi des entretiens facilitent cette transition. Grâce à des parcours d'adoption sur mesure et un écosystème riche, les collaborateurs des cabinets montent en compétence en toute sécurité. Le cabinet peut alors naturellement assumer son rôle de tiers de confiance RH de ses clients.

Quels freins rencontrez-vous dans la mise en place ou l'adoption de votre solution chez certains cabinets ?

Nous constatons que certains cabinets privilégient une transition progressive, en raison de leur attachement légitime à des outils et processus existants. Cette approche témoigne d'un souci de continuité et de qualité dans leur organisation. Conscients de cette réalité, nous avons conçu un accompagnement sur mesure alliant formations ciblées, support réactif et échanges réguliers autour des bonnes pratiques – les lancements récents de la Silae Académie et My Partner Program témoignent de ces efforts d'accompagnement. Nous prouvons ainsi, références à l'appui, les bénéfices concrets de cette transition : gains de productivité, sécurisation des processus, satisfaction client renforcée. L'adoption se fait à un rythme adapté à chaque structure.

L'intelligence artificielle transforme progressivement les métiers du chiffre : comment Silae se positionne-t-elle face à ces évolutions ?

Silae inscrit l'intelligence artificielle au cœur de ses outils avec un objectif majeur : permettre aux cabinets d'expertise comptable de doubler leur capacité de production de la paie, à charge équivalente.

L'IA viendra automatiser les tâches essentielles du quotidien : récupération des variables, contrôles de cohérence, détection des anomalies, génération des bulletins, ou encore préparation des DSN. Elle simplifiera la relation cabinet-client en facilitant la collecte d'informations et le traitement des demandes courantes. L'analyse des écarts de paie, la gestion des absences ou encore les rappels de validation seront accélérés, fiabilisés, et largement pris en charge par notre système. Concrètement, cela signifie moins de saisie manuelle, moins de vérification fastidieuse et, surtout, plus de temps pour gérer davantage de dossiers et se concentrer sur les missions à forte valeur ajoutée.

Après avoir structuré le marché depuis 2010 en couvrant l'ensemble des conventions collectives avec des mises à jour réglementaires continues, notre ambition est d'ouvrir un nouveau chapitre : offrir une production de paie plus rapide, plus fluide et plus robuste, à la hauteur des attentes d'un métier sous pression et en constante évolution.

Par cette approche, nous restons fidèles à notre promesse : soutenir les cabinets dans leur transformation et faire de l'IA une alliée fiable et concrète, toujours au service de l'humain et de l'expertise.

Vers une facturation électronique fluide et maîtrisée

Face à la réforme de la facturation électronique, ACD accompagne les cabinets avec une offre modulaire et interconnectée. L'éditeur mise sur une transition fluide, renforçant la relation client et le rôle de tiers de confiance.



Eric Choteau-Laurent, Président, ACD

Pouvez-vous nous présenter ACD ?

ACD est un éditeur de logiciels reconnu pour son engagement auprès des cabinets d'expertise comptable. Depuis de nombreuses années, nous développons des solutions conçues pour accompagner les évolutions de la profession, en apportant une réponse concrète à ses enjeux quotidiens : optimisation des flux de production, digitalisation des échanges clients, et désormais, préparation à la réforme de la facturation électronique.

Notre offre repose sur une gamme complète, modulaire et interconnectée capable de s'adapter aux cabinets de toutes tailles, qu'ils soient indépendants, multisites ou intégrés à des réseaux. Cette interopérabilité avec des solutions d'éditeurs tiers spécialisés permet aux cabinets de disposer d'outils sur-mesure et performants. C'est l'un des atouts majeurs d'ACD et une composante essentielle de notre ADN.

Au cœur de notre solution, deux piliers: la Gestion de la Relation Client (GRC) et la Gestion Électronique de Documents (GED), parfaitement intégrées à notre ERP. Ces briques centrales structurent la production comptable et fiscale et s'appuient sur un dossier de révision performant, ainsi qu'une solution de gestion interne complète.

Grâce à notre gamme collaborative i-Suite EXPERT®, accessible sur toutes les plateformes, les cabinets peuvent proposer à leurs clients une large palette de services : comptabilité en ligne, dépôt sécurisé de documents, établissement des bulletins de paie, et bien plus encore. Ce dispositif renforce la proximité cabinet-client, tout en permettant au cabinet de garder la maîtrise de la relation. L'ensemble de nos outils est conçu pour répondre à toutes les obligations, est accessible en mode SaaS sécurisé et hébergé en France, ainsi qu'en On-Premise.

Quels changements majeurs anticipez-vous avec l'arrivée de la facturation électronique ?

La facturation électronique va transformer les processus de production. Là où les cabinets récupéraient des factures papier ou PDF, ils devront demain collecter, traiter et restituer des factures structurées. Ce changement implique une montée en compétences, une nouvelle organisation du travail et une révision complète des flux entre le cabinet et ses clients.

La relation client va elle aussi évoluer : le cabinet deviendra un véritable hub d'échanges de données, avec un rôle renforcé en tant que tiers de confiance. Le gain attendu est double : une automatisation renforcée des traitements et une amélioration de la qualité des données, permettant un pilotage précis et en temps réel de l'activité.

Comment ACD adapte-elle ses logiciels pour intégrer les futures normes de la facturation électronique ?

Nous proposons depuis plusieurs années des outils collaboratifs. Le déploiement du module i-Facture, pour la gestion de cette nouvelle norme, s'inscrit naturellement dans cette continuité. Enrichissant la gamme i-Suite EXPERT®, ce nouveau module constitue une innovation majeure : intuitif et puissant, il simplifie la gestion, le pilotage et le règlement des factures, tout en s'intégrant pleinement aux processus comptables.

Côté cabinet, i-Facture optimise la gestion des flux :

- Un suivi renforcé des factures dans la production comptable,
- Un contrôle des flux simplifié pour un suivi rapide et précis,
- Des **indicateurs dynamiques** qui offrent une vision claire de la situation financière des clients et facilitent les conseils à valeur ajoutée.

Côté client, i-Facture permet de :

- Suivre les factures en temps réel,
- Gérer les paiements en toute simplicité,
- Bénéficier d'un pilotage de trésorerie fluide.

- C'est un véritable atout pour le cabinet, qui renforce ainsi sa relation client et fidélise durablement.

Notre approche est pragmatique et évolutive. Grâce à une interconnexion avec les différents acteurs de l'écosystème, nous garantissons à nos utilisateurs un parcours fluide : réception, émission, suivi des factures électroniques se font directement dans les outils ACD, sans rupture dans leur quotidien métier.

Enfin, cette stratégie s'inscrit dans une dynamique collective avec la création de la PDP LVC, (Plateforme de Dématérialisation Partenaire) issue de l'alliance industrielle entre RCA, ACD et Coaxis.

La réforme représente aussi un défi d'adoption pour les entreprises clientes comme pour les cabinets. Selon vous, quels sont les principaux freins à surmonter ?

Le principal frein reste la méconnaissance du sujet. Beaucoup d'acteurs attendent encore des décisions gouvernementales ou pensent que la réforme ne les concerne pas immédiatement. Il y a aussi une crainte liée à la complexité perçue : formats multiples, choix d'une plateforme, délais, etc. Le rôle du cabinet va donc évoluer : il doit accompagner ses clients dans cette transition, les rassurer et leur proposer une feuille de route claire. Pour cela, les cabinets ont eux-mêmes besoin d'être bien informés, bien outillés et accompagnés de façon pédagogique.

Vous êtes en lien avec un grand nombre de cabinets, de toutes tailles : quelles attentes spécifiques expriment-ils vis-à-vis de leur éditeur dans le contexte de la réforme ? Avez-vous identifié des cas d'usage ou besoins récurrents ?

Les attentes sont multiples, mais elles convergent toutes vers un besoin de clarté, de fiabilité et d'anticipation. Les cabinets attendent de leur éditeur qu'il leur fournisse des outils robustes, interconnectés et simples à prendre en main. Ils veulent aussi des réponses concrètes : quels flux seront automatisés ? Comment suivre les statuts ? Comment former les collaborateurs et les clients ?

Nous observons aussi des cas d'usage récurrents : cabinets multisites avec clients dans plusieurs secteurs, cabinets souhaitant centraliser les flux de plusieurs plateformes, ou encore gestion des factures clients/fournisseurs dans des environnements hybrides. À chaque fois, notre approche est de proposer des solutions modulaires et adaptables.

Quel est votre retour terrain aujourd'hui : constatez-vous que les cabinets ont amorcé leur préparation ? Quels profils d'acteurs vous semblent les plus avancés ?

Une partie des cabinets a déjà commencé à se préparer. De notre côté, il s'agit souvent de clients déjà engagés dans une démarche de digitalisation, utilisant les modules collaboratifs pour leur cabinet, avec une organisation interne bien structurée.

A l'inverse, certains cabinets sont encore dans l'attentisme, souvent faute de ressources ou par crainte de s'engager trop tôt. C'est pour cette raison que nous proposons un accompagnement différencié, en fonction du niveau de maturité de chacun. Dans cette optique, nous proposerons régulièrement des webinars, ainsi que des kits d'information, afin d'accompagner au mieux nos clients dans cette transition.

Enfin, quelles sont les priorités stratégiques d'ACD dans les mois à venir pour accompagner les cabinets dans cette transition réglementaire et technologique ?

Nos priorités sont claires : proposer une solution complète, conforme et interconnectée, tout en accompagnant les cabinets dans la conduite du changement. Cela passe par :

- Le développement des briques logicielles liées à la réforme (collecte, émission, statuts...),
- La mise à disposition de supports d'information,
- Un accompagnement spécialisé.

Notre ambition est d'être un partenaire de confiance, capable de sécuriser cette transition pour les cabinets, tout en leur permettant de créer de la valeur nouvelle auprès de leurs clients.

Co-production, conseil, pilotage : le nouveau rôle du cabinet

Frank Lascombes, Directeur des partenariats chez Agiris, revient sur la manière dont l'éditeur accompagne les cabinets dans leur transformation vers un modèle de conseil et de co-production, adapté aux attentes d'une clientèle en pleine évolution.



Frank Lascombes, Directeur des Partenariats, Agiris

Comment Agiris se prépare-t-elle à l'arrivée de la facturation électronique obligatoire ?

Agiris est prête grâce à eFacture, notre Plateforme de Dématérialisation Partenaire (PDP), développée par Cecurity.com, notre filiale à 100 %, immatriculée par la DGFiP depuis septembre 2024 (PDP n°0008).

C'est une solution intégrée, sécurisée et automatisée, connectée nativement à nos outils comptables (AmiCompta, IsaComptaConnect) et de gestion commerciale (tel que Isanet Fact), qui permet aux cabinets de rester au cœur des flux, sans rupture de process.

Elle repose sur trois piliers :

- une simplicité d'usage,
- une conformité totale (NF Z42-013, ISO 27001, SecNumCloud, Peppol),
- et des gains de productivité concrets grâce à l'automatisation des flux entrants/sortants et à l'archivage probatoire.

C'est un levier de performance et de différenciation pour les cabinets.

Quel rôle pensez-vous que les éditeurs comme Agiris doivent jouer pour faciliter cette transition auprès des cabinets ?

Nous avons un triple rôle : opérationnel, pédagogique et stratégique.

Nous devons fournir des outils simples et interopérables, accompagner le changement sur le terrain, et aider les cabinets à comprendre que cette contrainte est aussi une opportunité de transformation positive qui dépasse largement cette seule réforme.

Les éditeurs doivent être des partenaires de progrès, pas uniquement des fournisseurs d'outils.

Comment observez-vous l'évolution des attentes des cabinets vis-à-vis des outils métiers ? Avez-vous constaté une montée en puissance des demandes d'interopérabilité, de modularité, ou encore d'automatisation comptable ?

C'est un peu complexe de répondre à cette question car les retours sont très hétérogènes. La grande majorité attend de nous des outils toujours plus performants mais sur la même base qu'autrefois. Le fameux "outil de production" car cela les conforte dans leur proposition de valeur actuelle. Tout le monde connait cette fameuse citation d'Henri Ford : « Si j'avais demandé aux gens ce qu'ils voulaient, ils m'auraient répondu : un cheval plus rapide. » J'ai un peu le sentiment que nous sommes encore dans cette phase actuellement.

Chez Agiris nous avons la chance de pouvoir répondre à la fois à ces besoins avec une suite logicielle bénéficiant d'une très forte profondeur fonctionnelle (IsaCompta, AmiCompta, IsaGI...) mais aussi à des cabinets qui souhaitent faire évoluer leur modèle en pivotant vers un modèle de coproduction où le client fait partie intégrante du processus et veut s'investir davantage pour produire et mieux comprendre son activité. Et ça c'est le rôle de notre nouvelle solution bobbee by AGIRIS qui permet aux cabinets d'être co-pilote aux côtés du client. Donc quelque que soit le cas de figure du cabinet, nous avons une réponse.

Ce qu'on constate de manière flagrante sur le marché, c'est que de plus en plus de cabinets ont/ou réfléchissent à avoir une double chaîne de production en fonction des segments clients. Ce qui est certain c'est que nous sommes très bien placés pour accompagner leur transition et en toute indépendance depuis 40 ans.

Pensez-vous que la digitalisation de la production comptable va profondément transformer le modèle économique des cabinets ?

Nous avons des convictions fortes chez Agiris et nous dépensons beaucoup d'énergie pour accompagner les cabinets dans leur transformation qui d'après-nous est inéluctable. Beaucoup de cabinets sont encore des cabinets "prestataires" davantage que des cabinets "partenaires" et c'est normal,

mais dans le même temps, on ne peut pas nier que les clients ont évolué et leurs demandes et attentes également. Pour répondre aux besoins de tous les clients, il va falloir transformer le cabinet en entreprise de services et créer des offres pour répondre à tous les clients qu'on souhaite attirer dans son cabinet : les nouveaux, comme les anciens, les phobiques de l'administratif comme les férus de la gestion. Pour ce faire il va majoritairement falloir passer d'un cabinet qui "fait" à un cabinet qui "accompagne". Cette transition implique des réflexions importantes au sein du cabinet pour définir sa stratégie, construire son offre de service, marketer cette offre de service, la produire et accompagner les collaborateurs dans leurs nouveaux rôles.

Cela ouvre-t-il la voie à davantage de missions de conseil, et si oui, comment vos outils les y préparent-ils ?

Absolument. Nos outils préparent les cabinets à développer des missions d'accompagnement en gestion, de pilotage, de stratégie, en s'appuyant sur :

- la coproduction temps réel via bobbee,
- une lecture analytique et personnalisée des comptes,
- des TDB en temps réel, des données de trésorerie, des prévisionnels.

L'objectif est clair : transformer la donnée en levier d'accompagnement et repositionner le cabinet comme partenaire stratégique de ses clients.

Comment Agiris accompagne-t-elle les cabinets dans leur montée en compétence numérique ?

Nous proposons un accompagnement sur trois axes:

- Des parcours progressifs, adaptés à la maturité numérique du cabinet,
- Des formations concrètes, animées par des experts métier,
- Une animation terrain continue, avec ateliers, conférences, et retours d'expérience.

Nous croyons à une transformation co-construite, centrée sur l'usage et la montée en compétence, pas sur une logique descendante.

Quelles tendances de fond percevez-vous aujourd'hui dans la profession ?

Nous en identifions six majeures :

1. La co-production cabinet-client tend à devenir une norme,
2. L'IA va de plus en plus s'inviter dans les solutions :
    a. automatisation – pour plus de gains de productivité
    b. pilotage et restitution – capacité d'analyse
3. L'accompagnement va prendre le dessus sur la seule production,
4. La concentration et la financiarisation du marché s'accélère,
5. La technologie devient un levier d'attractivité RH,
6. Et la profession attend des éditeurs qu'ils soient véritablement des partenaires de transformation.

La révolution silencieuse de la compta : vers plus d'analyse, moins d'exécution



Pauline Babel, Directrice Financière, Spendesk

À l'approche de la généralisation de la facturation électronique en 2026, Pauline Babel (Spendesk) décrypte une transformation bien plus profonde qu'un simple tournant réglementaire. Automatisation, intégration des outils et montée en compétences des équipes redessinent en profondeur le rôle des directions financières.

La France impose la facturation électronique dès septembre 2026. Cette date ne marque pas seulement l'entrée en vigueur d'une nouvelle obligation réglementaire – elle révèle une transformation déjà à l'œuvre au sein des équipes financières.

Alors que Spendesk suit et accompagne plus de 5 000 entreprises européennes, je constate que cette réforme cristallise trois évolutions structurelles : la redéfinition du périmètre d'intervention des équipes finance, l'émergence de nouveaux standards de collaboration inter-entreprises et la mutation du métier comptable vers des fonctions d'analyse stratégique.

L'automatisation redéfinit les fonctions des équipes financières

La facturation électronique accélère une tendance déjà observable, le passage d'un modèle centré sur le traitement vers un modèle centré sur l'analyse. Les entreprises qui ont anticipé cette évolution affichent déjà des résultats mesurables : clôtures comptables accélérées de 4 jours en moyenne, réconciliations automatisées à 95%, et surtout, une réallocation du temps vers des activités de pilotage.

Cette transformation ne relève pas de la simple optimisation technologique. Elle révèle une redéfinition fondamentale du rôle de la fonction finance : de gestionnaire des flux administratifs à architecte de la performance opérationnelle.

L'intégration du machine learning dans les processus financiers illustre cette évolution. La reconnaissance automatique des formats structurés (Factur-X, UBL) dépasse désormais la simple numérisation pour intégrer une logique d'interprétation contextuelle.

Les systèmes apprennent les patterns organisationnels – comment chaque équipe code ses achats, quels circuits d'approbation mobiliser selon le type de transaction. Cette sophistication technique permet une personnalisation fine des processus sans complexification pour l'utilisateur.

Le rapprochement automatique à deux et trois niveaux, la détection d'anomalies en temps réel, la prédiction des taux de TVA selon le contexte : ces fonctionnalités libèrent progressivement les équipes des tâches de contrôle pour les recentrer sur l'interprétation et la décision.

La convergence des outils transforme l'expérience collaborateur

L'écosystème technologique des entreprises s'est complexifié ces dernières années. ERP pour les achats, solutions bancaires pour les paiements, logiciels tiers pour la réconciliation : cette multiplicité génère des ruptures de flux et des risques d'erreurs. Les entreprises les plus matures convergent vers des approches intégrées, unifiant la chaîne procure-to-pay dans des environnements technologiques cohérents.

Le principe d'intégration ne concerne pas seulement les fonctionnalités, mais aussi les modes de collaboration. L'interconnexion avec les outils de communication (Slack, Teams) transforme l'expérience utilisateur : les approbations se font dans un environnement de travail familier, les notifications s'intègrent aux flux existants, les processus deviennent transparents pour l'ensemble de l'organisation.

Cette évolution des outils révèle une attente plus profonde : la demande de transparence en temps réel sur les engagements financiers. Les entreprises exigent désormais une visibilité complète sur les demandes d'achat, les contrats en cours, les échéances à venir. Cette transparence transforme les modes de pilotage : du contrôle a posteriori à l'anticipation proactive.

De nouvelles capacités techniques élèvent le comptable au rang de conseiller stratégique

L'automatisation des tâches de saisie et de contrôle redéfinit le métier comptable. Les professionnels les plus agiles investissent déjà de nouveaux territoires : analyse des tendances de dépenses, optimisation des cycles de trésorerie, accompagnement dans les décisions d'investissement.

Cette évolution transforme la relation client-cabinet : du prestataire de services réglementaires au conseiller en performance opérationnelle.

Cette transformation s'accompagne d'une segmentation croissante des expertises. Les cabinets développent des compétences sectorielles pointues, intègrent des profils d'analystes de données, créent des pôles de conseil en transformation digitale. Cette spécialisation répond à une demande client faisant appel à des outils de plus en plus avancés.

L'automatisation ne supprime pas l'intervention humaine – elle la redéploie vers des activités à plus forte valeur ajoutée. L'expertise comptable évolue vers l'orchestration d'écosystèmes technologiques complexes : sélection et intégration d'outils, paramétrage de workflows adaptés aux spécificités métier, formation des équipes aux nouveaux processus.

Cette évolution positionne les cabinets comptables comme des intégrateurs de solutions plutôt que comme des exécutants de tâches standardisées. Ils deviennent les architectes de l'efficience opérationnelle de leurs clients.

Les transformations réglementaires positionnent la technologie comme investissement prioritaire

La réforme de 2026 n'est qu'une étape dans une transformation plus large. L'e-reporting TVA (initiative ViDA), la dématérialisation des processus RH, l'intégration de critères ESG dans le reporting financier : chaque évolution réglementaire crée de nouveaux besoins d'automatisation et d'analyse.

Les entreprises qui appréhendent ces évolutions de manière systémique – non comme des contraintes isolées mais comme des composantes d'une transformation globale – développent des avantages concurrentiels durables. Elles construisent des organisations plus résilientes, plus agiles, plus capables d'absorber les changements réglementaires futurs.

Cette transformation questionne les priorités d'investissement des entreprises. L'infrastructure technologique devient un facteur différenciant majeur, au même titre que les compétences humaines ou les positionnements marché. Les organisations qui investissent dans des systèmes intégrés, évolutifs, capables d'absorber les évolutions réglementaires futures, se donnent les moyens d'une croissance plus sereine.

La facturation électronique française révèle l'ampleur de cette transformation. Plus qu'une obligation réglementaire isolée, elle constitue un indicateur de la refonte globale des processus financiers. Les entreprises qui comprennent et s'engagent dans une vision systémique construisent les standards de performance de demain.

Réinventer les missions comptables à l'ère de l'IA

Maxime Digue, CEO de Tiime, détaille la vision de sa fintech : simplifier la vie des cabinets et des entrepreneurs via une plateforme tout-en-un, dopée à l'IA. Il alerte aussi sur l'urgence stratégique à s'adapter à l'automatisation.



Maxime Digue, Co-fondateur, Tiime

Pouvez-vous nous rappeler en quelques mots l'offre de Tiime et les problématiques que vous adressez ?

Chez Tiime, notre mission est claire : faire gagner du temps aux experts-comptables et aux entrepreneurs. Pour cela, nous avons conçu une plateforme 360° avec une expérience sans couture.

Côté entrepreneurs, notre outil automatise la récupération des données bancaires (toutes les banques du marché) et des factures (mobile, email, connecteurs fournisseurs ou facturation électronique, Tiime étant PDP). Nous proposons aussi un outil de facturation freemium (devis/factures) et un compte pro intégré. Le tout est accessible en ligne ou sur mobile – notre application est la mieux notée du marché.

Côté cabinets, Tiime Expert est un outil complet de production comptable et de collaboration, couvrant saisie, révision, TVA, liasses, juridique annuel, création d'entreprise... Nous automatisons à +95 % la labellisation et le matching sans paramétrage. Résultat : l'entrepreneur gère sa compta en 5 min/semaine, et les cabinets gagnent 30 à 50 % de productivité.

Enfin, Tiime est une fintech 100 % autofinancée et détenue par son management – un cas rare dans le secteur.

En quoi votre solution participe-t-elle concrètement à la digitalisation du quotidien comptable des petites structures ou des entrepreneurs ?

Nous adoptons une approche zéro papier. Les flux sont automatiquement collectés, structurés, enrichis par nos algorithmes et transmis aux cabinets sous forme de données prêtes à l'usage : dédoublonnées, nettoyées, validables. Côté entrepreneur, tout passe par l'application : il photographie ses justificatifs, puis les jette. Horodatés et scellés, ils sont conformes et opposables. Sur la facturation électronique, Tiime est prêt : émission, réception, traitement sont natifs. Et notre vrai plus : le paiement des factures en un clic.

Quels sont les apports de l'IA dans l'automatisation des tâches chronophages en comptabilité ? Jusqu'où va l'automatisation ?

Fidèles à notre mission, nous avons intégré l'IA dès 2018 avec le premier moteur de Machine Learning pour automatiser la saisie (trésorerie, engagement ou mixte). Exemple : l'automatisation des déclarations de TVA permet d'économiser plus de 10 minutes par dossier et par mois sur un tiers de portefeuille – un gain considérable. En 2023, Louis Abraham, expert mondial de l'IA, a rejoint Tiime pour diriger notre équipe LLM & GenAI.

Aujourd'hui, l'IA générative ouvre de nouveaux usages :

- recherche intelligente de données,
- consultation/modification assistée d'écritures,
- génération de documents juridiques,
- automatisation des formalités.
- Les LLM changent tout : les interfaces ne ressembleront plus à celles des 30 dernières années. La révolution arrive vite.

Quels sont les accompagnements recommandés autour de l'utilisation de l'IA par les cabinets?

L'usage reste marginal, bien que de nombreux collaborateurs utilisent déjà ChatGPT. Les freins sont connus : doutes, attachement aux habitudes, crainte pour la confidentialité. Chez Tiime, chaque innovation passe par une phase bêta en conditions réelles, avec des technologies 100 % conformes. Mais l'IA est une rupture. Si les cabinets ne s'en saisissent pas, d'autres le feront. Nous recommandons un accompagnement pour :

- Choisir les technologies ;
- Recruter des profils polyvalents ;
- Maîtriser les bonnes pratiques de prompt ;
- Comprendre les limites de l'IA (hallucinations, biais, sécurité).

Selon nous, la question n'est plus de savoir si l'IA a sa place, mais comment s'y préparer efficacement.

Comment votre outil facilite-t-il la relation cabinet/client, notamment dans la transmission des justificatifs et la production comptable ?

C'est notre ADN depuis 2015 ! Tout a été conçu pour simplifier les échanges, automatiser la collecte de données et alléger la production.

Côté client, plusieurs canaux permettent la transmission des justificatifs :

- Via l'appli, en quelques clics, avec traitement automatique (OCR, matching, catégorisation, génération d'écritures, calcul de TVA) ;
- Via des connexions aux fournisseurs (Fnac, EDF, Orange…), avec récupération automatique des factures ;
- Par email, grâce à une adresse dédiée par client, déclenchant l'intégration comptable en un clic.

Côté cabinet, cela signifie des données structurées, fiabilisées et prêtes à l'emploi, sans relance. En effet, grâce au Machine Learning, les flux sont directement exploitables et cela sans paramétrage.

Quels retours avez-vous des cabinets d'expertise comptable ? Quelles résistances ou besoins particuliers avez-vous identifiés sur le terrain ?

Nous constatons encore des résistances à l'IA, malgré nos alertes. Le risque : être dépassé par des acteurs qui désintermedient la profession. Notre rôle est d'être le bras armé de la profession, en proposant aux clients des cabinets la meilleure expérience du marché sans compromettre ou ralentir le travail en cabinet. Mais pour tirer pleinement parti des automatisations, les cabinets doivent accepter d'adapter leurs méthodes. C'est d'autant plus vrai avec des outils nouvelle génération comme Tiime, qui misent sur la collaboration. Si l'on garde des process classiques ou un déploiement partiel, les gains restent limités. Une adoption pleine, elle, change tout.

Comment anticipez-vous l'évolution des missions comptables à horizon 3 à 5 ans, notamment pour les cabinets accompagnant les TPE ? Et comment Tiime souhaite-t-elle accompagner ces transformations ?

Entre la déréglementation, la financiarisation, la convergence banque/assurance et l'essor des legaltech, la profession vit une transformation aussi silencieuse que radicale. La facture électronique et l'IA sont des opportunités considérables, mais aussi des menaces pour ceux qui ne les prendraient pas au sérieux. Soyons factuels : le churn moyen en cabinet est de 10 % par an. En dix ans, un cabinet renouvelle donc l'ensemble de sa clientèle. Sauf qu'aujourd'hui, les néobanques et legaltech revendiquent déjà 50 % des créations d'entreprise en France. Beaucoup de cabinets sont donc assis sur un large socle, mais qui pourrait être un colosse aux pieds d'argile. Ajoutez à cela que l'IA permettra bientôt à des "non-diplômés" de proposer un service de qualité à grande échelle. Le temps nécessaire pour produire sera divisé par trois, voire quatre. Et les honoraires risquent de suivre la même trajectoire. Autant dire que s'y préparer dès maintenant n'est plus une option. C'est une urgence stratégique. Chez Tiime, notre ambition est donc d'accompagner au maximum les cabinets qui veulent s'inscrire dans cette dynamique.

RSE et cabinets comptables : innover pour structurer une offre à forte valeur ajoutée



Stéphane da Mota, CEO, ensō rse

Face à la montée en puissance des exigences sociales et environnementales, la RSE devient une offre stratégique pour les cabinets. Stéphane Da Mota, CEO d'ensō rse, plaide pour une approche structurée, outillée et alignée sur les attentes du terrain.

Pourquoi la RSE s'impose comme une offre stratégique pour les cabinets ?

La Responsabilité Sociétale des Entreprises devient un nouveau champ d'accompagnement pour les cabinets. La question n'est plus de savoir si les entreprises doivent s'engager, mais comment structurer leurs démarches. Pour les experts-comptables, c'est l'occasion de proposer des missions à forte valeur ajoutée, alignées avec les attentes terrain. Encore faut-il innover : outils, méthodes, organisation.
C'est là que la technologie devient un levier stratégique pour rendre la RSE accessible, concrète… et commercialisable.

Une dynamique règlementaire qui structure le marché

Les réglementations européennes en matière de RSE ont connu des avancées… mais aussi des revirements. Le calendrier de la CSRD a été allégé, les exigences revues à la baisse pour certaines entreprises. De quoi brouiller les repères.

Mais derrière ces ajustements, une dynamique de fond reste à l'œuvre : le pilotage extra-financier s'installe comme un standard de marché. Donneurs d'ordres, banques, investisseurs attendent désormais des Indicateurs concrets. Certaines filières, comme l'agroalimentaire ou le textile, imposent déjà des critères RSE dans les appels d'offres ou l'accès à des financements.

Pas de retour en arrière possible

Pour beaucoup d'entreprises, la RSE devient un prérequis pour rester dans la course. 70 % des PME déclarent avoir été confrontées à des exigences RSE dans un appel d'offres ou un renouvellement de contrat – 100 % dans le BTP avec les collectivités.

Et dans cette transition, l'expert-comptable joue un rôle central. Pourquoi ? Parce qu'il peut objectiver la démarche : produire des indicateurs fiables, suivre une trajectoire d'impact, et accompagner ses clients dans la durée. Mais cela suppose une montée en compétences… et des outils adaptés.

La future norme VSME1, pensée pour structurer le reporting des PME, constitue une opportunité de marché. ensō rse intègre cette logique avec un module dédié, pour permettre aux cabinets d'anticiper dès aujourd'hui.

Réduire le coût d'entrée pour développer une nouvelle offre

Déployer une offre RSE ne se se résume pas à former une personne. Il faut structurer un parcours, fiabiliser les livrables, encadrer les pratiques.

C'est là qu'un outil comme ensō rse prend tout son sens. Grâce à l'IA, nous aidons à qualifier les enjeux, générer des plans d'actions, produire des livrables… tout en gardant le cabinet maître du conseil.

Résultat : un temps de traitement réduit, une meilleure connaissance, un accompagnement plus fluide. Coûts maîtrisés côté cabinet, vraie valeur perçue côté client.

Un potentiel marché considérable

Les missions RSE pour les TPE/PME représentent un nouveau moteur de chiffre d'affaires. Elles peuvent doubler les honoraires par client, sur un segment déjà majoritaire.

Ajoutez la comptabilité environnementale, l'arrivée de la facture électronique, et une demande sociétale croissante : tout converge vers un même constat.

La mission RSE ne sera pas une option. Elle sera un levier d'innovation, de fidélisation et de compétitivité.

Crypto-actifs : une opportunité pour les cabinets prêts à monter en compétence

Face à la complexité croissante des opérations en crypto-actifs, Sanaa Moussaïd, fondatrice de Crypto Accounting, propose un outil SaaS pour fiabiliser leur traitement comptable et accompagner les professionnels du chiffre.



Sanaa Moussaïd, Fondatrice, Cryptoaccounting

Pouvez-vous nous présenter Crypto Accounting et les problématiques spécifiques que vous adressez pour les entreprises exposées aux crypto-actifs ?

Crypto Accounting est un logiciel SaaS qui automatise la comptabilisation des opérations en crypto-actifs. Contrairement à un relevé bancaire classique, les données issues de la blockchain ou des plateformes d'échange sont hétérogènes, peu standardisées. Notre solution interprète ces flux complexes, les catégorise et les convertit en écritures exploitables, selon des méthodes de valorisation reconnues comme le CMUP ou le FIFO.

Les cas d'usage concernent les entreprises qui investissent, tradent, émettent des tokens ou effectuent des opérations comme l'achat de NFT, le staking, le minage ou la participation à des pools de liquidité. Ces opérations, souvent quotidiennes et volumineuses, nécessitent un traitement automatisé rigoureux.

Nous fournissons aussi des outils de traçabilité :

- une piste d'audit par transaction,
- le détail des plus ou moins-values,
- un fichier FEC conforme, désormais intégrable à Pennylane.
- Nous visons une intégration de bout en bout, en connectant notre solution aux logiciels comptables et aux CASP.

En quoi la comptabilité des crypto-actifs diffère-t-elle fondamentalement des actifs plus traditionnels ? Quels sont les principaux défis techniques et réglementaires ?

La rupture tient à l'absence de documents normés. Sur la blockchain, il n'y a ni contrat papier ni relevé bancaire standardisé. Un prêt peut être remboursé dans un autre actif, sans contrat formel, l'information n'étant inscrite que sur la blockchain. Cette variabilité complique l'analyse et la qualification comptable. S'y ajoute une fiscalité propre, imposant de calculer une plus ou moins-value à chaque cession. En France, seules deux méthodes sont autorisées : le FIFO et le CMUP. Leur application impose un traitement automatisé que nous avons intégré dans notre moteur de calcul.

Quels rôles jouent l'IA ou les technologies d'agrégation dans la récupération et le traitement de données issues de la blockchain ?

La blockchain est transparente, toutes les données sont accessibles. Mais l'enjeu est leur interprétation. Une adresse suffit pour récupérer les opérations via API, mais chaque blockchain a ses spécificités. Il faut comprendre son fonctionnement, lire son whitepaper, en décrypter la logique. Notre mission est d'interpréter ces flux avec précision. Et nous explorons l'IA pour enrichir nos fonctionnalités et améliorer l'expérience client.

Comment travaillez-vous avec les experts-comptables ? Quel est leur niveau de maturité ou de demande face à la montée en puissance des actifs numériques ?

Seuls quelques cabinets très spécialisés maîtrisent réellement le sujet. La majorité découvre ce monde quand un client investit dans les actifs numériques. Ils font alors face à des enjeux comptables et fiscaux inédits, souvent sans cadre clair. Les cabinets sans pratique peuvent nous déléguer l'analyse ; ceux qui veulent gagner en autonomie utilisent notre logiciel. Dans tous les cas, nous assurons un accompagnement, car les erreurs restent fréquentes : certains appliquent la fiscalité des particuliers à des entreprises ou utilisent des comptes inadaptés comme le 512 pour des flux crypto. Ces erreurs peuvent avoir de lourdes conséquences. Notre mission dépasse l'outil : nous accompagnons les professionnels pour fiabiliser leur approche comptable face à ces nouveaux enjeux.

La réglementation évolue rapidement (MiCA, fiscalité, etc.). Comment adaptez-vous votre solution à ces nouvelles exigences ?

Notre solution intègre dès le départ des paramètres flexibles qui nous permettent de nous adapter aux évolutions réglementaires. Par exemple, les changements de plan comptable ou de règles fiscales nécessitent des modifications dans nos algorithmes de calcul. Nous suivons de près les travaux

normatifs, notamment via ma participation au groupe de travail de l'ANC.

L'entrée en vigueur du règlement MiCA, ou les évolutions autour des PSAN, ont un impact direct sur les pratiques. Nous avons été approchés par certains acteurs pour adapter notre solution à leur besoin. Cela nécessite une anticipation permanente, car derrière un changement réglementaire, il y a parfois un simple code comptable à adapter… mais aussi, parfois, toute une logique de traitement à revoir.

Quelle place peut prendre l'expert-comptable dans un écosystème crypto souvent perçu comme autonome ou technophile ?

L'expert-comptable a toute sa place dans l'écosystème crypto, à condition de s'approprier le sujet. Il ne s'agit pas d'un domaine réservé aux technophiles, mais d'un enjeu de compréhension, de méthode et de vigilance professionnelle. L'erreur serait de croire qu'un client qui détient "juste un bitcoin" ne pose aucun problème. En réalité, derrière ce seul actif peuvent se cacher des dizaines, voire des centaines d'opérations, réparties sur plusieurs mois, plateformes ou protocoles.

Il n'est pas nécessaire de devenir un technicien de la blockchain, mais il est essentiel d'en maîtriser les conséquences comptables, fiscales et patrimoniales. Il existe une véritable opportunité pour les cabinets qui choisissent de monter en compétence et de se positionner comme interlocuteurs référents, capables d'accompagner les entreprises dans un univers encore mal balisé.

Comment voyez-vous l'évolution de la comptabilité des crypto-actifs dans les prochaines années ?

L'évolution va s'imposer naturellement. Aujourd'hui on intellectualise encore beaucoup, mais demain, ce sera un simple mode de paiement parmi d'autres. Le jour où payer en crypto sera aussi courant que par virement, tout le monde devra être en mesure d'intégrer ces flux.

Sur le plan normatif, on voit déjà que l'Europe se structure. Les règles vont s'harmoniser et les outils devront suivre. De notre côté, nous veillons à ce que nos exports comptables (FEC, piste d'audit fiable, etc.) soient conformes et exploitables facilement pour les professionnels et permettent de sécuriser leur mission.
Les experts-comptables devront s'outiller de logiciels tel que Les outils comme Crypto Accounting pour traiter des données massives et non standardisées, tout en se recentrant sur l'analyse. L'avenir sera sans doute fait de plus de technologie… mais aussi de plus de valeur ajoutée humaine.



Facturation électronique : bien plus qu'un outil, un levier de mutation pour la profession



Benjamin Royoux,
Directeur Général, ECMA

À l'aube d'un bouleversement majeur pour les professionnels du chiffre, Benjamin Royoux, directeur d'ECMA, détaille comment l'association anticipe la facturation électronique et accompagne la profession dans cette transition numérique.

Pouvez-vous présenter ECMA en quelques mots ?

ECMA est une association loi 1901 à vocation commerciale. Nous avons été créés à l'initiative du Conseil National de l'Ordre des experts-comptables. Nous avons d'ailleurs fêté nos 30 ans d'existence le 24 juin dernier lors d'un évènement au musée du Quai Branly en compagnie de plus de 300 experts-comptables, collaborateurs et de partenaires. Aujourd'hui, nous accompagnons la profession du chiffre dans sa transformation digitale au travers de nos 5 plateformes jedeclare.com, jesignexpert.com, conformexpert.com, jedataviz.com et notre PDP jefacture.com.
Notre raison d'être est centrée sur notre rôle de collecteur et centralisateur de flux de manière sécurisée. Notre mission est de valoriser ces données au profit des cabinets afin qu'ils développent de nouvelles missions à haute valeur ajoutée auprès de leurs clients en s'appuyant sur nos plateformes.

Quels changements anticipez-vous avec l'arrivée la facturation électronique ?

La facturation électronique est un changement majeur pour les entreprises et les cabinets d'expertise comptable. Et je dirais même que cette réforme va impacter la profession au-delà des dernières évolutions comme le passage à l'euro, les 35 heures et le prélèvement à la source. Et si l'on ajoute l'accélération croissante des cas d'usages de l'IA générative, nous sommes aujourd'hui à l'aube d'un bouleversement de la profession du chiffre.

La collecte quotidienne de factures structurées, l'automatisation des tâches de production et la multiplication des assistants virtuels spécialisés vont impactés la manière de travailler des cabinets et leur business model. L'adoption de ces évolutions par les experts-comptables et les collaborateurs va faire disparaître certaines tâches et ouvrir un champ des possibles en matière de conseil et d'accompagnement des entreprises.

Comment ECMA adapte ses outils pour intégrer les futures normes de la facturation électronique ?

Nous avons anticipé très tôt cette réforme puisque nous avons lancé jefacture.com dès 2020. Nous avons aujourd'hui plus de 4000 inscrits et des milliers d'entreprises. jefacture.com est certifié PDP sous réserve comme toutes les PDP en attendant le processus de certification définitif de l'AIFE avec l'interconnexion annuaire du PPF et la transmission de factures entre PDP. Nous participons à toutes les phases pilotes, de tests et de co-construction avec la DGFIP, l'AIFE et l'AFNOR. ECMA est par ailleurs certifié ISO 27001.

Nous sommes allés au-delà de l'unique certification de jefacture.com pour certifier le périmètre encadrant nos 5 plateformes. Enfin, nous avons lancé pour les 30 ans d'ECMA la nouvelle version de jefacture.com avec une version freemium pour les auto-entrepreneurs, une refonte complète de l'ergonomie et de nombreuses fonctionnalités complémentaires d'OD comme le paiement et la relance de factures qui permettront aux cabinets de gagner en productivité et de proposer de nouvelles missions à leurs clients.

Cette réforme représente un défi d'adoption pour les entreprises et les cabinets. Quels sont les principaux freins à lever ?

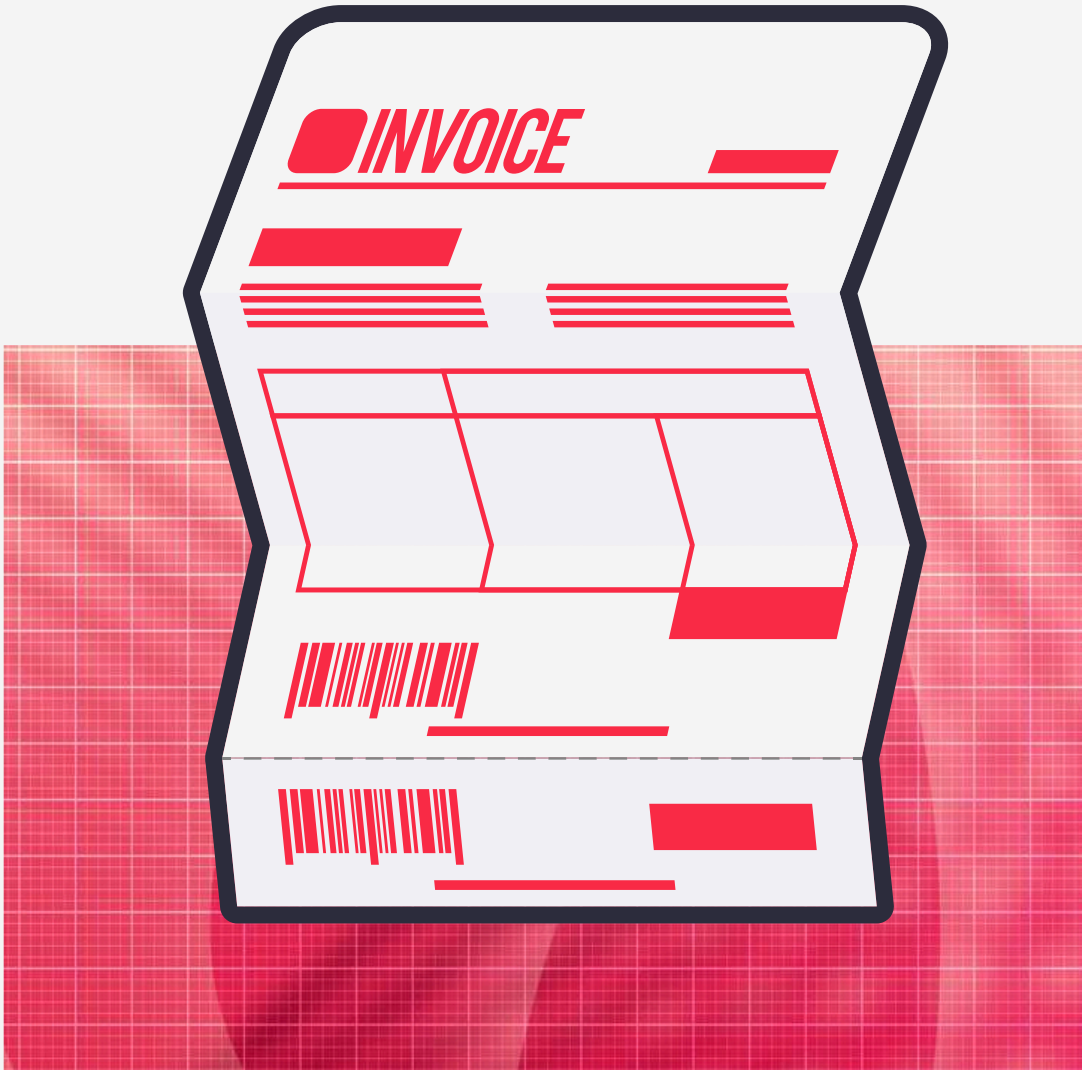
Il reste moins de 7 mois hors période fiscale 2026 pour être prêt avant la date d'échéance du 1er septembre 2026. Et la réforme ne se résume pas à choisir une PDP pour l'entreprise. Les cabinets doivent se former, cartographier leurs clients en terme de besoins, de SI et d'organisation, comparer les PDP du marché, identifier la ou les PDP qui répondent le mieux à leurs typologies d'entreprises et au fonctionnement du cabinet, formaliser des missions et accompagner leurs clients. Le principal risque est donc de ne pas anticiper dès maintenant et d'adopter cette réforme au dernier moment dans la douleur pour les cabinets et les entreprises.

Vous travaillez avec de nombreux cabinets et entreprises. Quels sont les retours terrains ?

Nous menons 2 enquêtes par an depuis quelques années avec Opinion Way. La majorité des cabinets et des entreprises se disent plutôt confiantes quant à la réforme et y voient de nombreux bénéfices comme la réduction des litiges et un meilleur suivi de la facturation et de la trésorerie. Les entreprises attendent de leur expert-comptable qu'il les accompagne pour être en conformité et qu'il leurs propose de nouvelles missions.

Enfin, quelles sont vos priorités stratégiques dans les mois à venir pour accompagner au mieux les professionnels du chiffre dans cette transformation ?

Nous allons étoffer notre équipe de Customer Success Manager chargés d'accompagner les cabinets et leurs clients dans le passage à la facturation électronique et l'adoption de jefacture.com. Et notre assistance va être renforcée afin de répondre aux demandes des experts-comptables, des collaborateurs et de leurs clients entreprises.



L'intelligence artificielle bouscule les usages du reporting financier



Thomas Gazquez, Co-fondateur et CEO, Finthesis

Chez Finthesis, l'intelligence artificielle ne remplace pas l'expert-comptable : elle le renforce. Thomas Gasquez partage sa vision d'une IA pragmatique et responsable, conçue pour améliorer la qualité et l'efficacité du reporting financier.

L'intelligence artificielle transforme en profondeur les pratiques des directions financières et des cabinets comptables. Et l'impact sur la production des reportings financiers ne fait que commencer.

Chez Finthesis, nous avons choisi d'intégrer l'IA avec une ligne directrice claire : créer de la valeur utile et tangible pour les professionnels, sans jamais compromettre la fiabilité, l'expérience utilisateur ou la sécurité des données.

Notre approche de l'IA : pragmatique, utile, responsable

Il y a quelques années encore, le terme « IA » désignait surtout l'automatisation de tâches répétitives. Notre plateforme s'inscrivait déjà dans cette logique avec, par exemple, l'ingestion automatisée de données, la construction quasi instantanée d'analyses financières avancées, ou encore la génération de tableaux de bord. Autant de tâches chronophages, désormais réalisées en quelques clics.

Mais l'émergence des LLM (Large Language Models) – comme ChatGPT, Claude, Mistral ou Gemini – a ouvert un nouveau champ des possibles. Ces modèles capables de comprendre et de générer du langage naturel nous ont permis d'enrichir notre offre, à condition de toujours partir d'un besoin métier clairement identifié.

Nous essayons de ne pas tomber dans l'IA « gadget ». Chaque fonctionnalité est pensée pour répondre à un usage précis, avec un haut niveau d'exigence en matière de fiabilité et d'interprétabilité.

Des cas d'usage concrets dans Finthesis

Voici quelques exemples de l'intégration de l'IA, et en particulier des LLM, chez Finthesis :

1. Support client automatisé :
Une IA connectée à notre base de connaissances (FAQ, documentation, historique d'échanges) permet de traiter automatiquement près de 2 demandes sur 3, avec un haut taux de satisfaction.

2. Interprétation automatisée des données :
Nos IA peuvent générer des commentaires textuels à partir de tableaux ou de graphiques. L'expert-comptable garde la main pour affiner l'analyse, mais gagne un temps précieux sur la partie « descriptive ».

3. Préparation de business plans :
Un simple questionnaire permet de pré-remplir automatiquement les hypothèses d'un plan financier. L'entrepreneur se concentre sur sa vision, l'outil s'occupe du chiffrage initial.

4. Benchmarks sectoriels intelligents :
Grâce à des IA comme Perplexity, nous récupérons des données sectorielles publiques (marges, coûts, ratios…) pour permettre à nos utilisateurs de se positionner par rapport à leurs pairs.

5. Scoring et recommandations
Nos indicateurs de santé financière (rentabilité, trésorerie, structure du bilan…) peuvent être complétés par une analyse IA qui met en lumière les points forts et axes d'amélioration de l'entreprise, avec des préconisations sur mesure.

Un outil d'analyse pour les experts, pas pour les clients finaux

Notre vision est claire : l'IA doit être un copilote pour l'expert-comptable, pas une interface autonome destinée au client final. L'analyse financière nécessite un regard professionnel, pour éviter toute interprétation erronée.

C'est pourquoi certaines fonctionnalités avancées sont exclusivement réservées aux cabinets. Par exemple, notre nouvel écran de supervision globale permet de suivre, dossier par dossier, des indicateurs clés tels que les niveaux de trésorerie, des capitaux propres ou encore l'évolution du chiffre d'affaires.

Prochainement, un assistant IA permettra d'interroger cette vue de manière intelligente, en posant des questions telles que :
« Quels clients ont la trésorerie la plus faible ? », « Qui présente des capitaux propres négatifs ? », etc.

Puis, une fois ces entreprises identifiées, il sera possible de questionner l'IA sur les raisons qui ont mené à ces situations problématiques.

Mais les conclusions générées par IA ne sont jamais délivrées directement au client. Elles restent un outil de priorisation et de diagnostic pour le cabinet, qui conserve son rôle de tiers de confiance.

Une IA responsable, conçue avec rigueur

L'intégration de l'IA dans la finance ne peut se faire à la légère. Deux risques majeurs nous paraissent particulièrement importants à encadrer :

- d'une part, le risque de développer des fonctionnalités mal conçues ou ne répondant pas à un vrai cas d'usage, qui créent plus de confusion que de valeur ;
- d'autre part, les enjeux de sécurité et de confidentialité, qui sont absolument critiques dans notre domaine.

Depuis notre intégration au groupe Visma fin 2024, nous avons renforcé de manière significative nos protocoles internes. Chaque fonctionnalité intégrant de l'IA fait désormais l'objet d'un audit systématique, afin d'en garantir la pertinence métier et la sécurité technique. Par ailleurs, toutes les données sont anonymisées en amont, et nous refusons catégoriquement de transmettre des informations sensibles à des modèles d'IA externes.

Enfin, pour tenir compte des besoins de certains cabinets plus prudents sur ces sujets, nous avons prévu la possibilité de désactiver l'IA pour certaines organisations, à leur demande. Chacun peut ainsi choisir le niveau d'usage qu'il juge pertinent, en fonction de ses propres exigences de confidentialité.

Des freins légitimes, une intégration maîtrisée

Nous sommes conscients que l'intégration de l'IA suscite encore des interrogations au sein des cabinets. Certains redoutent que leurs clients finaux ne s'appuient trop directement sur les analyses générées, au risque de contourner le rôle de conseil de l'expert-comptable. D'autres, plus réservés, préfèrent par principe limiter le recours à l'intelligence artificielle, notamment pour des raisons de confidentialité ou de conformité.
Ces freins sont parfaitement compréhensibles. C'est pourquoi nous avons fait le choix d'un modèle d'activation contrôlé, dans lequel chaque cabinet reste libre d'utiliser ou non les fonctionnalités d'IA disponibles dans Finthesis. Le cabinet reste ainsi au cœur de la démarche, seul maître à bord sur la manière dont ces outils peuvent être déployés – ou non – auprès de ses équipes et de ses clients.

Et demain ? Les prochaines évolutions de l'IA en finance

Difficile de prédire ce que sera l'IA dans 5 ans tant les évolutions sont rapides, mais plusieurs tendances se dessinent :

- L'émergence d'agents IA spécialisés collaborant entre eux pour traiter une tâche complexe ;
- Des prévisions enrichies par des données de marché et des scénarios intelligents ;
- Des alertes proactives sur les signaux faibles de risque dans un portefeuille client ;
- La génération à la demande de rapports personnalisés en langage naturel.

L'IA ne remplace pas l'expert. Elle accélère ses analyses, amplifie ses capacités de détection, lui fait gagner un temps précieux.

Chez Finthesis, nous construisons des IA invisibles (pour le client final) mais puissantes, pensées pour renforcer le rôle du professionnel, jamais pour s'y substituer.

Relance et recouvrement : une opportunité de conseil et de revenus pour les cabinets



Rachel Hourlier, Experte en recouvrement de factures impayées, G Collect

Le recouvrement de créances est un levier essentiel pour sécuriser le cash des entreprises, souvent mis à mal par les retards de paiement. Des fintechs spécialisées permettent aux cabinets comptables d'en faire une offre à valeur ajoutée pour leurs clients… et pour leur propre croissance.

Relance et recouvrement : retour sur les procédures et qui fait quoi

Les relances sont généralement opérées par l'entreprise elle-même, via une équipe dédiée ou une personne chargée de la comptabilité. Mais que faire lorsque, malgré ces relances, le client reste défaillant et ne s'acquitte pas des factures ? C'est alors qu'un prestataire externe, une société de recouvrement, intervient et prend le relais dans le cadre d'une procédure de recouvrement amiable, puis judiciaire. Ce prestataire intervient après la signature d'un mandat officiel, conformément au Code des procédures civiles d'exécution.

Pour être efficaces, les procédures doivent être hybrides, digitales et humaines, basées sur la médiation et la négociation. L'IA est aujourd'hui au cœur des solutions proposées par les fintechs, afin d'analyser les données en amont et de personnaliser les échanges entre créancier et débiteur.

Coût des procédures

Plusieurs modèles économiques sont proposés selon le niveau de service, notamment selon le degré d'intervention humaine. Mais la rémunération au succès, basée sur un pourcentage du montant recouvré, est la plus souvent retenue. Cette approche rend les procédures accessibles à toutes les entreprises : les honoraires de recouvrement ne sont dus que si la facture est effectivement recouvrée.

ANR / Attestation de non-recouvrement

Ce document est nécessaire pour justifier le passage comptable d'une facture impayée de « créance douteuse » en « créance irrécouvrable ». Son obtention permet de récupérer la TVA auprès de l'administration fiscale. De nombreuses fintechs proposent l'ANR gratuitement : c'est un critère de choix important.

Prestation de conseil pour les experts-comptables

Pour les experts-comptables, le recouvrement de factures est une opportunité d'ajouter des prestations de service à destination de leurs clients. Ils peuvent intervenir dans la mise en œuvre des procédures, et facturer leur conseil ainsi que leur accompagnement. Il est alors important de choisir la bonne solution technologique. Celle-ci doit, par exemple, proposer une approche dédiée aux experts-comptables avec une vision agrégée de l'ensemble de leurs clients.

Il est également essentiel de vérifier la présence de connecteurs, qui simplifient les étapes en transférant les données du logiciel comptable à la solution de recouvrement. Ces mêmes connecteurs doivent aussi permettre de dialoguer avec les commissaires de justice, relais des procédures judiciaires.

Partenaire des experts-comptables

Cette vision est d'ores et déjà partagée par certains acteurs de la profession. Par exemple, Septeo Finance & Accounting propose de gérer tout le cycle de vie des factures et de réduire ainsi les délais de paiement. La brique recouvrement est intégrée à leur plateforme Ingeneo, permettant aux experts-comptables d'automatiser le traitement complet des factures de vente.

Béatrice Piquer-Durand, directrice générale, est le moteur de cette approche qui permet aux experts-comptables de générer de nouvelles sources de revenus tout en conservant une relation complète avec leurs clients entreprises.

Quantifier les risques cyber : une nouvelle ère pour les cabinets comptables

Cybermenaces croissantes et nouvelles normes comme DORA ou NIS2 poussent les entreprises à revoir leur stratégie. C-Risk propose une méthode innovante de quantification des risques, pensée pour les cabinets comptables.



Christophe Forêt, co-fondateur, C-Risk

Dans un contexte où les cybermenaces se multiplient et où la réglementation se durcit avec DORA et NIS2, la gestion des risques cyber devient un enjeu stratégique pour tous les acteurs économiques. C-Risk propose une approche innovante basée sur l'analyse quantitative des risques, spécialement adaptée aux cabinets comptables et leurs clients entreprises.

C-Risk : de la transformation digitale à l'expertise cyber

Créée en 2017 par Christophe Forêt et son associé Tom Callaghan, C-Risk est née d'un constat récurrent lors de missions de conseil en transformation digitale. Les fondateurs assistaient de grandes entreprises dans leurs programmes de migration vers le cloud depuis 2014, et observaient systématiquement le même problème : un dialogue de sourds entre les métiers qui veulent innover, l'informatique qui veut les accompagner, et les équipes sécurité qui s'alarment des risques pris.

En 2020, les fondateurs décident d'abandonner leur activité de conseil généraliste pour se concentrer exclusivement sur l'analyse quantitative des risques cyber et technologiques. Ils découvrent au même moment la méthode FAIR lors d'un voyage aux États-Unis, qui devient le fondement de leur approche.

Aujourd'hui, C-Risk compte parmi ses clients de grandes institutions, banques, assurances et entreprises industrielles. L'ambition ne s'arrête pas là : l'entreprise souhaite maintenant démocratiser cette approche pour les PME-ETI, en passant par leurs tiers de confiance naturels que sont les experts-comptables et commissaires aux comptes.

De l'intuition à la quantification du risque

Le problème fondamental que résout C-Risk concerne la difficulté qu'ont les organisations à mesurer, communiquer et gérer efficacement les risques cyber. Le risque est probablement un des termes les plus usités dans ces métiers, mais paradoxalement une des notions les moins bien comprises de manière uniforme.
L'innovation de la méthode FAIR mise en œuvre par C-Risk réside dans l'application de méthodes statistiques et probabilistes - déjà utilisées dans d'autres industries - à la gestion des risques cyber. Cette approche open source permet de quantifier les risques plutôt que de s'en tenir aux traditionnels codes couleur, s'avérant beaucoup plus utile à la prise de décision que les classifications rouge, orange ou vert.

Une méthodologie éprouvée

C-Risk s'appuie sur un écosystème méthodologique complet qui fédère des sources d'information habituellement traitées séparément : les cadres méthodologiques de référence (ISO 27001, NIST, MITRE), données internes de l'entreprise, statistiques de sinistralité externe, et données d'audit.

La valeur ajoutée de l'entreprise consiste à fédérer ces éléments pour identifier les mesures critiques dans le contexte spécifique de chaque entreprise. Cette approche dépasse la logique qui traite tous les contrôles de la même manière. Pour reprendre une analogie parlante : installer des barreaux aux fenêtres d'un appartement au 40ème étage dont la porte principale n'aurait pas de serrure ne constituerait pas l'investissement prioritaire.

Les cabinets comptables : une cible privilégiée

Les cabinets comptables présentent un profil particulièrement attractif pour les cybercriminels. Plutôt que d'attaquer les clients un par un, un cabinet de taille moyenne représente une cible privilégiée. Même une structure d'une quinzaine de personnes peut donner accès à des dizaines, parfois des centaines d'entreprises clientes.
Les données manipulées par les cabinets ont une valeur bien supérieure aux données personnelles classiques : informations financières, relevés bancaires, données de trésorerie. De plus, la structure majoritairement PME

de la profession (moins de 100 cabinets sur 19 à 20 000 ont plus de 50 personnes) limite souvent les moyens dédiés à la cybersécurité.

Une maturité en progression

C-Risk observe une prise de conscience croissante depuis 2020, liée à plusieurs facteurs : digitalisation généralisée, durcissement réglementaire (DORA, NIS2), et multiplication des incidents médiatisés. Les régulateurs ont compris que la cybersécurité était devenue un enjeu sociétal et imposent désormais que les directions générales prennent mieux la mesure de ces risques.

L'IA générative : opportunité et défi

L'intelligence artificielle va considérablement impacter la comptabilité. Une partie des activités de ces professions se prêtent parfaitement aux tâches répétitives sur lesquelles l'IA performe très bien. Mais cette adoption rapide pose aussi de nouveaux défis sécuritaires.

C-Risk a mis au point des outils d'analyse des risques liés à l'IA, développés avec des acteurs impliqués dans l'AI Act européen. L'adoption très rapide de ces technologies va créer encore plus de risques, particulièrement chez les cabinets comptables.

Surmonter les réticences

Paradoxalement, il n'y a pas de réticence particulière sur le principe de la gestion quantitative des risques. Le problème réside dans la mise en œuvre. Les entreprises continuent de percevoir les investissements en sécurité comme des centres de coûts, et oscillent entre deux extrêmes : le déni complet ou la paralysie totale.

Pour démocratiser l'accès à l'analyse quantitative des risques, C-Risk développe C-Trust, une plateforme dédiée aux cabinets comptables et leurs clients PME-ETI. L'objectif est de produire 80% de la valeur apportée aux grandes entreprises, mais avec une approche beaucoup plus accessible. Le tarif démarre à 5 000 euros par an, contre cent mille à plusieurs centaines de milliers d'euros pour les grandes entreprises.

Une approche collaborative

La stratégie repose sur un partenariat étroit avec les cabinets : C-Risk ne vend pas de solutions, mais fait des recommandations. Le cabinet apporte sa connaissance de l'entreprise cliente et de ses métiers, produisant une grande valeur ajoutée grâce à une contextualisation fine des analyses. Cette approche justifie une rémunération significative pour les cabinets partenaires.

Face au durcissement réglementaire et à la multiplication des menaces, l'analyse quantitative des risques pourrait bien devenir le nouveau standard de la profession comptable. Une transformation que les cabinets, en tant que tiers de confiance de plus de 4 millions d'entreprises françaises, sont idéalement positionnés pour accompagner.

Simplifier et sécuriser la lutte contre le blanchiment pour les cabinets comptables



Nicolas Guitard, Directeur Marketing, Kanta

Dans un contexte de renforcement des obligations LCB-FT, Kanta propose une solution conçue sur mesure pour les experts-comptables. Objectif : automatiser la conformité sans complexité, de la prospection jusqu'à la lettre de mission.

Pouvez-vous nous présenter Kanta en quelques mots et expliquer comment votre solution s'intègre dans les enjeux LCB-FT ? Quel est l'apport de votre solution ?

Kanta est un logiciel SaaS français conçu pour automatiser les obligations de Lutte Contre le Blanchiment de Capitaux et le Financement du Terrorisme (LCB-FT) et plus largement la conformité déontologique des experts-comptables. Aujourd'hui, ces professionnels sont en première ligne pour prévenir les risques financiers, mais ils manquent souvent d'outils adaptés à leurs contraintes de terrain.

Notre mission est simple : rendre la conformité accessible, fluide et sécurisée, du premier contact avec un prospect jusqu'au suivi annuel des dossiers. Grâce à notre module LAB, les cabinets peuvent automatiser jusqu'à 80 % des obligations imposées par la norme LAB. En complément, nous venons de lancer un nouveau module Prospects et Lettres de Mission, qui permet de gérer l'ensemble du cycle de prospection, de qualifier un prospect, de calculer son risque, puis de générer une lettre de mission conforme au Code de déontologie.

Kanta s'intègre parfaitement dans les exigences de la norme LAB et des directives européennes, tout en s'appuyant sur les référentiels comme l'ARPEC et le GAFI. Avec Prospects et Lettres de mission, nous franchissons une étape supplémentaire en proposant une solution de gestion interne de la relation client conforme, traçable et interconnectée.

Comment Kanta aide-t-elle les cabinets à automatiser leurs obligations de vigilance client (scoring de risque, KYC, analyse des flux, etc.) ?

Nous avons digitalisé chaque étape du processus de vigilance : identification des clients, scoring automatisé des risques (client, mission, activité, localisation), sélection guidée des diligences, récupération automatique des documents juridiques (statuts, RBE, etc.), et génération des rapports LAB. Le client peut collecter les pièces d'identité via un lien sécurisé, évaluer les risques grâce à nos référentiels intégrés, puis générer un rapport synthétique conforme à la norme. La veille réglementaire est assurée par nos équipes, ce qui garantit à nos utilisateurs d'être toujours alignés avec les dernières obligations.

Comment vous intégrez-vous aux bases de données (sanctions, PEP, adverse media, etc.) ?

Sur les entreprises françaises, nous collectons automatiquement les données via l'INPI et l'INSEE, ce qui inclut les bénéficiaires effectifs. Pour les entreprises étrangères, nous n'avons pas d'intégration automatique, les cabinets utilisent alors Kanta comme un outil de checklist et de formalisation manuelle. Concernant les PEP et les adverse media, nous ne proposons pas d'intégration directe pour l'instant. Il n'existe pas de source publique centralisée fiable sur les PEP. Par souci de fiabilité et pour éviter les erreurs, nous préférons ne pas intégrer des bases privées hétérogènes à ce stade.

En quoi Kanta se différencie-t-elle des logiciels LCB-FT proposés aux établissements financiers ?

Notre positionnement est unique : nous ne nous adressons pas aux banques, mais aux experts-comptables, avec une approche pédagogique et un respect profond de leurs spécificités métiers.

Là où les solutions bancaires sont souvent complexes, généralistes et pensées pour la compliance financière globale, Kanta est conçue avec et pour les professionnels du chiffre.

Nous couvrons à la fois les obligations LAB et les obligations déontologiques et qualité. Avec le module LAB, nous automatisons la cartographie des risques, les diligences et les rapports. Avec Prospects et Lettres de mission, nous intégrons en amont la génération de lettres de mission conformes, avec CGV, annexes et signature électronique. Cette continuité entre analyse de risque et contractualisation fait de Kanta un véritable outil de

pilotage de la conformité au quotidien, là où les autres solutions se limitent à la compliance.

Quelle est la valeur ajoutée de votre solution par rapport aux méthodes "traditionnelles" ou manuelles de LCB-FT ?

Aujourd'hui, beaucoup de cabinets gèrent encore la LAB sous Excel, sans traçabilité, avec des validations floues, non conformes, et une perte de temps colossale.
Kanta supprime ces frictions :

- On passe de plusieurs heures à quelques minutes pour analyser un risque.
- On centralise tout dans un espace sécurisé, hébergé en France.
- On garantit une traçabilité complète, utile en cas de contrôle de l'Ordre ou de la CRF.

En résumé, on fait gagner du temps, on réduit les risques et on rassure les cabinets.

Avez-vous identifié des freins ou des réticences à l'utilisation de votre solution par les experts-comptables ?

Oui, les principaux freins sont : la méconnaissance des exigences LAB ou l'idée que "ça ne nous concerne pas tant que ça". Mais dès qu'un cabinet est confronté à un contrôle ou à une mission à risque, la prise de conscience est immédiate. Notre approche consiste à accompagner les utilisateurs, à vulgariser les concepts réglementaires, et à former les équipes avec des ressources concrètes : webinaires, modèles, parcours e-learning. Et ça fonctionne : plus de 2 000 experts-comptables nous font déjà confiance.

Comment voyez-vous l'articulation entre innovation technologique et exigence réglementaire ? Plus précisément, comment vous et vos clients êtes impactés par la 6e Directive et le 1er Règlement LCB-FT ?

Il est clair que les exigences réglementaires se renforcent. La création de l'AMLA, l'arrivée prochaine du premier règlement LCB-FT européen, et les futures directives vont encore complexifier le cadre. Nous voyons cela comme une opportunité : plus la réglementation devient exigeante, plus un outil comme Kanta a du sens. Nous avons la capacité de faire évoluer notre moteur de scoring, notre système d'alertes et nos référentiels en fonction des nouvelles règles.

Nous suivons de près l'évolution des textes, en lien avec notre responsable conformité, et nous nous préparons à intégrer les futurs standards, notamment en matière de documentation des risques ou de vérification des contreparties.

Qu'attendez-vous d'une intégration dans un groupe comme Visma ?

L'intégration dans Visma nous ouvre des perspectives fortes. Cela nous permet d'accélérer notre développement produit, d'intégrer plus facilement d'autres outils métiers (précompta, facturation, CRM, etc.), et de proposer une expérience fluide aux cabinets.

Aujourd'hui, un cabinet doit intégrer Kanta manuellement dans son environnement IT. Demain, avec Visma, l'intégration sera "sur étagère" pour les cabinets déjà équipés de logiciels du groupe, ce qui facilitera aussi l'adoption du module PLM (Product Lifecycle Management). En effet, le lien entre prospection, gestion de la relation client et conformité devient central, et Kanta ambitionne de devenir le socle de cette chaîne métier.

Nous gardons une forte autonomie, mais nous bénéficions d'un environnement qui partage notre vision métier, avec des logiciels comme Inqom. Et si nous avons des ambitions internationales à long terme, notre priorité reste le marché français, où il y a encore énormément à faire.

Le mandat implicite : améliorer la collaboration entre les experts-comptable et l'administration fiscale



François Faure, Secrétaire Général de L'Observatoire de la Fintech

Inscrit dans la loi PACTE, le mandat implicite offre aux experts-comptables la possibilité d'agir plus simplement au nom de leurs clients professionnels. Un levier de fluidification des démarches fiscales, encore peu connu ou inégalement adopté par la profession.

La loi PACTE du 22 mai 2019 a consacré le mandat implicite, un dispositif attendu depuis longtemps par la profession comptable. Ce mécanisme permet aux experts-comptables d'agir au nom et pour le compte de leurs clients dans certaines démarches administratives, sans qu'un mandat explicite n'ait été systématiquement établi pour chaque action. En simplifiant la relation entre les cabinets et l'administration, ce mandat ouvre de nouvelles perspectives pour la gestion comptable, fiscale et sociale des entreprises.

Ce que permet le mandat implicite

Le mandat implicite permet à un cabinet d'expertise comptable d'intervenir en lieu et place de son client dans un certain nombre de démarches auprès de l'administration fiscale pour le compte des entreprises. Ce mandat autorise, notamment, l'envoi des déclarations fiscales (TVA, liasses fiscales, CVAE, etc.) via les plateformes dématérialisées (EDI ou EFI). le suivi des paiements et des échéances fiscales, la correction des anomalies déclaratives et la réception des correspondances de l'administration fiscale, telles que les avis ou mises en demeure liés aux obligations déclaratives.

Si le mandat permet de s'affranchir d'un contrat écrit pour chaque démarche, il ne supprime pas pour autant la nécessité de la signature d'une lettre de mission globale entre l'expert-comptable et son client contenant un mandat d'agir auprès de ces organismes. Si l'administration a un doute quant à l'existence de cette relation contractuelle globale, elle pourra en réclamer les preuves.

Ce que le mandat implicite ne permet pas

Le mandat implicite, présente toutefois des limites claires, posées pour préserver la sécurité juridique des parties :

- Il ne concerne que les clients professionnels : entreprises individuelles, sociétés, associations… Le mandat implicite ne s'applique pas aux particuliers, même s'ils sont clients d'un cabinet pour leur déclaration de revenus ou la gestion de leur patrimoine. Dans ces cas, un mandat explicite est requis pour chaque intervention auprès de l'administration fiscale.

- Il n'autorise pas la représentation en justice : l'expert-comptable ne peut pas représenter son client devant une juridiction, qu'elle soit administrative ou judiciaire. En cas de contentieux fiscal par exemple, seul un avocat, ou dans certains cas le client lui-même, peut assurer la représentation.

- Il ne s'étend pas aux actes engageant la responsabilité du client de façon unilatérale, comme des contestations formelles, des réclamations contentieuses ou la signature d'engagements.

Il convient de distinguer le rôle de tiers de confiance de celui que permet le mandat implicite. Le tiers de confiance permet notamment de certifier des données transmises à l'administration fiscale, en particulier pour des dispositifs tels que le crédit d'impôt recherche, ou encore dans le cadre des demandes de remboursement de TVA. Ce rôle permettra d'attester, tandis que le titulaire d'un mandat implicite agira en procédure ordinaire.

Une avancée pour la profession, mais une mise en œuvre encore inégale

Le mandat implicite constitue un progrès considérable pour la profession d'expert-comptable. Il simplifie les interactions avec l'administration, fluidifie les processus déclaratifs et renforce le rôle central du cabinet dans la gestion administrative quotidienne de l'entreprise. Il évite aussi aux clients la lourdeur de signer des mandats formels pour chaque opération standard.

Cependant, son appropriation par les cabinets est encore contrastée. Si les grandes structures ont rapidement

intégré ce mécanisme dans leur organisation, certaines petites ou moyennes structures restent prudentes, par manque d'information ou par souci de limiter leur exposition juridique. L'administration fiscale, quant à elle, accepte progressivement ce mandat dans ses pratiques, mais des zones d'ombre subsistent, notamment sur les modalités de preuve ou les cas d'exception.

Le mandat implicite est un outil moderne qui renforce le rôle de partenaire administratif stratégique de l'expert-comptable auprès de ses clients professionnels et qui devrait devenir un pilier du quotidien comptable Il symbolise une reconnaissance législative de la relation de confiance entre l'entreprise et son cabinet. Toutefois, il doit être manié avec rigueur, dans le respect des limites légales, en particulier vis-à-vis des particuliers et des procédures contentieuses.



Le mot de la fin : l'avenir de la profession comptable, une opportunité stratégique pour les cabinets

Il y a 80 ans était créé l'Ordre des experts comptables. Que de chemin parcouru pendant ces années et que de changements attendent encore la profession comme vous avez pu le lire en parcourant cette publication !

Les cabinets d'expertise comptable se trouvent à un tournant de leur histoire. Face aux évolutions technologiques, réglementaires et sociétales, l'Ordre des experts-comptables, appelle à une transformation ambitieuse, portée par l'innovation, la compétence et la proximité.

La digitalisation croissante, notamment à travers la généralisation prochaine de la facturation électronique, impose une réorganisation des processus et une montée en valeur des missions. L'Ordre accompagne les cabinets dans cette mutation en déployant des outils digitaux, en valorisant son identité numérique, en promouvant une organisation du travail plus efficiente et en permettant aux cabinets d'expertise comptable de mieux appréhender leur écosystème. L'objectif est de leur permettre de délaisser les tâches répétitives au profit du conseil stratégique, du pilotage d'activité et de l'accompagnement des entreprises.

Les attentes des clients évoluent : ils veulent des experts-comptables capables de répondre à des enjeux complexes – fiscalité, pilotage, financement, durabilité, cybersécurité. Les cabinets vont devoir enrichir leurs offres et développer des expertises spécifiques et formaliser de nouvelles prestations à forte valeur ajoutée. L'Ordre a pour objectif de les aider à structurer ces filières, à sécuriser les pratiques, et à faire reconnaître ces missions comme essentielles au tissu économique.

L'avenir de la profession dépend aussi de sa capacité à séduire, former et fidéliser de nouveaux profils. L'Ordre travaille à la création d'outils concrets comme le « passeport collaborateur », facilite l'accès à des formations qualifiantes, et soutient l'évolution des pratiques managériales. Pour les cabinets, c'est l'occasion d'ouvrir leurs portes à des talents pluriels, engagés dans une profession qui conjugue expertise, innovation et impact.

Dans un environnement de plus en plus financiarisé, l'Ordre entend aussi garantir l'indépendance et l'éthique de la profession. Il veille à encadrer les relations avec les éditeurs technologiques, à promouvoir des partenariats équilibrés et à outiller les cabinets face aux nouveaux risques numériques et contractuels.
La souveraineté technologique et la confiance des clients doivent rester des priorités.

Un des enjeux primordiaux de cette nouvelle mandature est de réaffirmer notre vision collective, de remettre l'expert-comptable au centre du jeu économique, et de bâtir ensemble, un avenir à la hauteur des ambitions de la profession.

Collectivement, nous construirons une profession plus agile, plus visible et plus utile.



Damien Charrier

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

Méthodologie de l'étude

Cette première édition de L'Observatoire des Techs de la Profession Comptable - N°1 - 2025 repose sur un travail de recensement et d'analyse conduit entre janvier et juillet 2025. L'ensemble des données s'arrête à fin juin 2025.

Sources de données :

- **Panorama des entreprises et opérations M&A**

Les informations relatives aux entreprises recensées, aux opérations de fusion-acquisition ou de levées de fonds proviennent exclusivement de sources publiques : sites officiels des entreprises, communiqués de presse, bases d'informations en ligne ou médias spécialisés.

- **Panorama des PDP agréées immatriculées sous réserve**

Les informations relatives aux PDP pré-agréés proviennent du site de la Direction Générale des Finances Publiques.

- **Base de données principale**

Une base de données dédiée a été constituée, regroupant 262 entreprises identifiées comme innovantes dans le champ de la comptabilité. Le travail de sélection a été effectué à partir de recherches Internet ciblées par métier. Le nombre d'employés a été estimé à partir des données publiques de LinkedIn.

- **Contributions des entreprises**

Plusieurs entreprises ont été invitées à contribuer, en fonction de leur notoriété dans leur segment métier et de leur disponibilité. Ces contributions prennent la forme de témoignages rédigés par les entreprises elles-mêmes, dans un ton éditorial (et non promotionnel). Des ajustements ont pu être apportés pour des raisons de clarté ou de concision.

- **Sondage**

Un sondage a été mené par l'Ordre des Experts-Comptables durant le mois de juillet 2025. Il a permis de recueillir 2 395 réponses exploitables, venant enrichir les observations qualitatives, avec une lecture quantitative du terrain.

Pour télécharger cette publication et suivre les actualités du secteur

LinkedIn : L'Observatoire des Techs de la Profession Comptable
Nous contacter : obs-tech-compta@fintech-metrix.com

A propos de l'Observatoire de la Fintech
L'Observatoire de la Fintech a pour objet de diffuser la connaissance de la thématique de la Fintech. Pour ce faire, l'association a recours à différents supports de communication parmi lesquels publications, enseignement, formation, conférences, communiqués de presse, site internet, réseaux sociaux. - www.fintech-metrix.com
Les informations et contenus de cette étude peuvent être repris dans le cadre d'une publication, à la condition de mentionner notre source et l'auteur de l'analyse

Mentions légales
L'Association « L'Observatoire de la Fintech » est enregistrée et créée sous le numéro W751254952.

© 2025 L'Observatoire de la Fintech est une marque déposée. Tous droits réservés.