

▪ **TRANSFORMEZ VOTRE CABINET
D'EXPERTISE COMPTABLE EN
ENTREPRISE DE SERVICES.**





Les évolutions technologiques et la concurrence exacerbée de nouveaux acteurs peuvent vous sembler des menaces pour l'avenir de votre cabinet. Pourtant, tout dépend du prisme avec lequel vous regardez le futur. L'entrepreneur est en majorité très satisfait de son expert-comptable et il en attend beaucoup de lui pour **accompagner son entreprise**.

Pivoter d'une activité traditionnelle vers un **cabinet de services 360°** constitue la voie pour rester le business partner préféré du chef d'entreprise. Cette démarche devient un projet à mener en urgence. Avec ce livre blanc, AGIRIS vous propose une réflexion, une méthode, des outils et un accompagnement personnalisé. Réalisez ainsi cette mue vers une offre full services et sortez de votre chrysalide.



SOMMAIRE

- 1 Le full service, le mot d'ordre de l'OEC : quels enjeux pour demain ? p.4

- 2 La réforme de la facturation électronique, un catalyseur de la transformation des entreprises p.8

- 3 Le cabinet de demain : une entreprise de services pour du business partnering inégalé p.10

- 4 Les leviers de la transformation de votre cabinet d'expertise comptable p.15

- 5 Comment pivoter avec succès en 5 étapes ? p.20

- 6 Comment AGIRIS vous accompagne pour transformer votre cabinet en entreprise de services ? p.24

- Implémenter le changement immédiatement : la seule stratégie pour éviter de décrocher demain p.27

1 Le full service, le mot d'ordre de l'OEC : quels enjeux pour demain ?

Ce n'est pas pour rien que la profession, et en particulier l'Ordre des Experts-Comptables, communique depuis un moment sur la notion de **full service**. Les gains de temps qu'apportent les nouvelles technologies dans les cabinets et chez leurs clients représentent une formidable opportunité d'offrir plus et mieux. Qui d'autre que le partenaire historique de l'entrepreneur peut légitimement prendre cette place ?

Une profession comptable qui affronte un virage technologique inédit dans son ampleur

L'histoire de la profession contée par l'OEC¹ est riche en jalons. Luca Pacioli conçoit en 1494 les premières techniques comptables en partie double en Italie. Colbert introduit la **comptabilité obligatoire en France en 1673**. Quant au XXe siècle, il comporte plusieurs dates clés pour le métier du chiffre, et en particulier 1945. Cette année-là paraît l'ordonnance n° 45-2138. Elle institue l'Ordre des experts-comptables et encadre la profession.

Depuis, d'innombrables réformes ont émaillé la vie des cabinets. **L'expert-comptable a su s'adapter à chaque fois** avec brio. La transformation s'accélère depuis les

années 2000, notamment avec l'avènement des NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication). Elle prend toutefois une forme inédite.

Pour la première fois, les cabinets courent **un risque de dépossession de la mission traditionnelle comptable**, au profit d'automatisations diverses et d'acteurs qui émergent. Enfin, l'entrepreneur peut aisément regarder devant lui pour piloter, et non plus jeter un œil dans le rétroviseur, avec son bilan comptable annuel. Soit l'expert-comptable décide de l'y aider, soit d'autres prestataires de service occuperont cette place toute chaude.



Des évolutions technologiques aux conséquences exacerbées par la concurrence de nouveaux acteurs

Les technologies apportent **automatisation et fluidité** dans le traitement des factures et la restitution des informations. Elles rendent le pilotage d'entreprise plus simple, en apparence, et sans devoir dépendre d'un sachant, son comptable.

UN BUSINESS MODEL ANCIEN ET MORIBOND QUI EXIGE UN SURSAUT

Ces nouveaux schémas organisationnels révolutionnent les tâches, mais aussi la relation entre le cabinet et son client. Le **modèle traditionnel semble à bout de souffle**, voire sur le point de mourir, happé par la disparition de la saisie manuelle des écritures. Les marges se tassent et la rentabilité fait défaut.

Ces avancées dans la dématérialisation des factures et dans la pré-comptabilisation automatique ont vu émerger **de nouveaux prestataires en ligne**. Ils se font de plus en plus pressants et présents auprès des entrepreneurs.

UN ENJEU MAJEUR POUR TOUS CES NOUVEAUX ACTEURS : LA DATA

Désireux de **capter la data de l'entreprise, souvent avant l'expert-comptable**, ces acteurs se positionnent parfois même en concurrents directs.

Des messages fleurissent sur Internet :

- *Faire sa compta soi-même*
- *Finie la comptabilité de papa*
- *Libérez-vous de votre expert-comptable*
- *Prenez le lead sur vos données*
- *Suivez vos dépenses en temps réel*
- *Confiez votre facturation et vos devis en ligne à un outil gratuit*
- *Votre banque répond à tous les services de facturation électronique*

Voilà des tendances qui ne laissent personne indifférent... et qui agacent à juste titre les experts-comptables.



DES ACTEURS MULTIPLES ET DONT LA QUANTITÉ NE CESSE DE CROÎTRE

- **LES BANQUES EN LIGNE AINSI QUE LES BANQUES TRADITIONNELLES**, notamment au travers de leurs propres Plateforme Agréée (PDP) ou d'acquisitions stratégiques de Fintechs ou de Comptatechs.
- **LES NÉO CABINETS**, spécialisés, à distance, avec une logique full service, très orientés Tech, avec parfois le développement d'applications métiers.
- **LES ÉDITEURS DE LOGICIELS**, qui font craindre aux experts-comptables une dépendance technologique accrue.
- **LES FINTECHS ET COMPTATECHS**, sous la forme de plateformes collaboratives, qui opèrent, selon les cas, des intégrations verticales (fonctionnalités autour de la data) et horizontales (couverture des services fonctionnels de l'entreprise).
- **LES LEGALTECHS**, qui viennent titiller l'expert-comptable sur le créneau du conseil juridique, voire bien plus. Elles diversifient leur offre, s'associent avec des Comptatechs ou pratiquent de l'intermédiation rémunérée.

Des offres de services à la lisibilité moins tranchée pour l'entrepreneur

Le dirigeant de TPE comme le solopreneur font l'objet de nombreuses sollicitations de la part de tous les acteurs du marché, et en particulier les nouveaux :

- **SA BANQUE** lui propose désormais d'établir ses factures sur une application en ligne, et souvent gratuitement, dans la limite d'un certain volume de factures par mois.
- **UNE APPLICATION TOUT-EN-UN**, du type freemium lui suggère de tout réaliser seul, en amont du bilan comptable.
- **CRÉER SA SOCIÉTÉ** seul, et en ligne, devient possible. Tout comme générer des paiements, archiver ses documents et factures, etc.



Même si l'entrepreneur vit une relation de confiance avec son cabinet comptable, ces propositions pour lui **simplifier la vie** peuvent le tenter et lui sembler intéressantes. Les frontières entre les applications et les fonctionnalités tendent à disparaître. Les chefs d'entreprise ne distinguent plus clairement qui fait quoi entre

la banque, la comptabilité et la gestion.

L'expert-comptable risque de se voir relégué à une **fonction purement fiscale et déclarative**. Pourtant, c'est le professionnel le plus légitime pour prendre la barre sur tous les sujets du pilotage à 360°.

Un modèle de cabinet à réinventer face aux attentes clients

Toutes les évolutions technologiques raccourcissent le temps de l'analyse et de la prise de décision. Les entrepreneurs attendent de leur cabinet comptable la même réactivité que ce que les nouveaux acteurs de la Tech leur proposent. Plus, plus vite et mieux, voilà ce qu'ils re-

cherchent pour le pilotage de la performance. Or, d'autres prestataires se positionnent rapidement pour occuper cette place de choix, alors qu'elle devrait revenir de droit à l'expert-comptable.

Une pression réglementaire à dépasser

Dans le même temps, les cabinets comptables vivent le stress des échéances, la pression réglementaire et le poids de leurs responsabilités. Ils doivent pourtant trouver le chemin pour développer leurs cabinets avec une

offre de services adaptée au nouvel environnement. Ceci doit s'opérer sans les mettre en danger sur le plan réglementaire.



2 La réforme de la facturation électronique, un catalyseur de la transformation des entreprises

Ces enjeux incontournables en 2025 pour les experts-comptables sont exacerbés avec l'avènement de la facture électronique. Cette réforme, à la base fiscale, constitue une évolution majeure en France comme partout dans le monde. C'est le catalyseur de la **transformation digitale** des entreprises... et des cabinets.

La facturation électronique, un gâteau très convoité et aux enjeux forts

L'**éradication du papier** avance pour les flux achats et ventes. Après le secteur B2G, c'est au tour des entreprises privées (B2B) d'adopter le format électronique, avant l'étape ViDA en 2030, pour les flux de factures intracommunautaires.

DES IMPACTS MÉTIERS TRÈS LOURDS

La **facture électronique** impacte à la fois l'organisation du cabinet, les process, les compétences, la planification des tâches et le taux d'occupation de certains collaborateurs. Elle modifie en profondeur la relation client. Elle change la composition du chiffre d'affaires.

LA DATA STRATÉGIQUE

La digitalisation croissante des opérations économiques **met en évidence l'importance stratégique de la data**. Elle devient accessible, avec une granularité rarement imaginée avant. C'est logique qu'elle entraîne sur son passage tant de chercheurs d'or noir. Le big data n'est plus réservé aux grandes structures. Alimenter des data lakes et exploiter ces données d'entreprises constitue le nouveau challenge pour de nombreux acteurs.

LA TENTATION DE CAPTER LA DATA

La taille du gâteau semble peu extensible, sauf en cas de forte croissance. Pour autant, les **candidats à la captation de cette data**, sont de plus en plus nombreux. L'expert-comptable, autrefois leader dans ce domaine, se sent dépossédé de ses prérogatives, voire démuné.



UNE TRANSFORMATION DIGITALE POUR LAQUELLE L'EXPERT-COMPTABLE EST LE MIEUX PLACÉ

Pourtant, transformer son entreprise et adopter le zéro papier demande bien plus qu'un claquement de doigts. L'accompagnement de cette transition constitue justement une **mission idéale pour les experts-comptables**, eux qui disposent de la meilleure connaissance de chaque entreprise.

L'avènement des plateformes Plateforme Agréée (PDP) : des enjeux plus grands qu'il n'y paraît

La plateforme de dématérialisation partenaire s'est imposée en 2024 comme le système incontournable pour toute entreprise, PME, TPE, et même micro-entreprise. Sans elle, le professionnel situé en France et assujéti à la TVA ne pourra pas se mettre en conformité avec la réforme fiscale. C'est le **premier enjeu réglementaire**.

Mais, les plateformes Plateforme Agréée (PDP), en plus

de se conformer à un socle commun défini par la loi, offrent aussi des **solutions et des services à géométrie variable**. Par exemple, une Plateforme Agréée (PDP) qui ajoute un service d'émission des paiements fournisseurs simplifie la gestion administrative des petites structures. Elle encaisse alors les frais bancaires liés à ces opérations. Si c'est une banque qui se trouve derrière la Plateforme Agréée (PDP), elle vise ainsi à conserver ses commissions actuelles sur ce point.

Le marché des frais de paiement inter-entreprises représente plus de 6 fois celui des coûts comptables. Vous percevez l'enjeu. Ceci explique les phénomènes de rachats, de filialisation et de concentration qui ont démarré avec :

- Des banques qui se lancent dans la facture électronique pour éviter la désintermédiation sur leur cœur d'activité.
- Des néobanques qui investissent la facturation électronique, les tableaux de bord, la pré-comptabilité, quitte à se retrouver en perte sur leur Plateforme Agréée (PDP), et à la financer sur les flux financiers.
- Des fintechs qui proposent des comptes bancaires professionnels à leurs clients.

Certains de ces acteurs offrent même aux experts-comptables une **commission d'apporteur d'affaires**.



Et le cabinet d'expertise comptable dans tout ça ?

Les experts-comptables se situent inévitablement à la croisée des chemins et **en quête d'efficacité** dans la gestion de la production du cabinet. La stratégie à bâtir très vite peut sembler complexe. Ils s'interrogent sur leur positionnement, par rapport à la concurrence et pour leurs missions futures, post facture électronique :

- Quel choix opérer ?
- Comment orienter intelligemment ses clients vers une solution Plateforme Agréée (PDP) qui leur convienne, sans complexifier le travail du cabinet ?
- Comment sortir de sa position inconfortable, face aux nouveaux acteurs émergents et à leur communication offensive ?
- Quelle offre de services différenciante proposer pour l'après facture électronique ?

3 Le cabinet de demain : une entreprise de services pour du business partnering inégalé

Mettre un coup de pied dans la fourmilière des services offerts aux entreprises, voilà quelque chose de parfaitement accessible aux experts-comptables. Plutôt que de subir ces évolutions où tout se brouille au niveau des offres, mieux vaut établir leur stratégie pour demeurer **le premier partenaire business de l'entrepreneur**. Parce qu'ils occupent déjà cette place ! Donc l'enjeu désormais consiste à rebattre les cartes pour rester dans le jeu.

Comme l'écrit l'équipe b-ready, cabinet de conseil et d'accompagnement des professions réglementées, sur sa page dédiée à la stratégie et au projet du cabinet :

*“La question n'est pas de savoir s'il faut s'adapter,
mais quand et comment le faire”.*

“La stratégie c'est l'art de faire son destin”.

Peter Drucker

Une offre de services pour un accompagnement des entrepreneurs à 360°

Les entrepreneurs ont confiance dans leur expert-comptable. Différentes études citent des chiffres proches du plébiscite. Et la confiance, quand il s'agit de data, c'est fondamental ! C'est sur ce socle costaud et stratégique que chaque cabinet peut **bâtir son entreprise de services pour demain**.

Le contenu, même s'il comporte une base commune, dont le réglementaire, peut fluctuer d'un cabinet à l'autre. Quelle que soit l'orientation stratégique retenue,

les missions doivent être **lisibles, valorisables, avec un apport effectif pour le pilotage de l'entreprise**. Afin d'offrir à chaque dirigeant une vision grand-angle, l'expert-comptable construit sa palette de prestations complémentaires.

Avec ces services à 360°, le chef d'entreprise a encore moins de raisons de papillonner et de confier certaines tâches à d'autres acteurs.

Des services à sélectionner dans le cadre d'une réflexion stratégique

Ce **repositionnement de l'activité du cabinet**, bien loin du cœur de métier historique, la production comptable, constitue un projet stratégique à part entière. C'est même un réel pivot à opérer pour de nombreuses structures.

DE MULTIPLES STRATÉGIES ENVISAGEABLES

Aucune solution toute faite n'existe. Celle qui convient à votre structure ne conviendra pas à vos plus proches concurrents locaux. Et, c'est tant mieux ! Vous disposez déjà d'informations en or. Exploitez-les !

- Votre portefeuille client et votre CRM.
- Les compétences, les affinités et les velléités d'évolution de vos collaborateurs.

- Votre connaissance du tissu économique local, régional ou sectoriel.
- Votre réseau de partenaires.

L'offre de services peut correspondre à des missions mises en place **directement au sein du cabinet**. Elle peut aussi comporter des **recours à des partenaires** qui apportent leurs compétences particulières ponctuellement.

LA SPÉCIALISATION PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ... OU PAS

Vous pouvez décider de vous **spécialiser sur un ou quelques secteurs d'activité**, voire de travailler particulièrement une niche. Cette ultra-expertise dans un domaine économique vous permet de répondre à la plupart des besoins de ces entrepreneurs. C'est aussi un moyen de mieux démontrer la valeur apportée.

LA SPÉCIALISATION PAR TYPE DE MISSION... OU PAS

Vous pouvez aussi vous **spécialiser dans des missions thématiques, quels que soient les secteurs d'activité**. Par exemple, la gestion du patrimoine, le social ou la RSE peuvent devenir un axe de développement futur. Dans ce cas, le fonctionnement en réseau avec d'autres cabinets peut faciliter l'apport de compétences complémentaires, pour les missions non proposées au sein de votre propre entreprise de services.

LA CROISSANCE PAR ÉLARGISSEMENT DES COMPÉTENCES... OU PAS

Les évolutions technologiques conduisent à accroître les compétences dans tous les cas. Mais, elles impliquent aussi de sortir de sa zone de confort sur le plan des missions, pour aller chercher la valeur ajoutée ailleurs que dans la production des comptes. Pour ceux qui souhaitent se développer dans de nouveaux domaines, **acquérir des compétences** peut faire partie des choix. Dans tous les cas, c'est un point à intégrer à une réflexion stratégique, quelle que soit la décision qui en ressort.

Une entreprise de services avec un partage de la valeur mieux perçu

Cette réflexion commence par **décortiquer le processus de valeur ou la chaîne de valeur**.

LA FIXATION DES TARIFS DES MISSIONS : OÙ POSER LE CURSEUR ?

Le cabinet d'expertise comptable se trouve face à plusieurs pivots à mener de front. En plus de réaliser la transformation digitale des clients et de devenir une entreprise de services, il doit refondre sa manière de vendre ses missions. Même si le suivi des temps des collaborateurs perdurera, la fixation des prix des missions risque d'évoluer fortement. Elle ne doit plus dépendre uniquement du temps passé.

"Le prix est ce que vous payez. La valeur est ce que vous obtenez".

Peter Drucker



AMÉLIORATION DE LA PRODUCTIVITÉ DU CABINET

Cette réflexion comporte également une **analyse des coûts et de la productivité**. La recherche d'efficacité, à travers l'automatisation et l'intelligence artificielle, doit accroître la part de valeur conservée par le cabinet.

Mieux exploiter le temps gagné sur les tâches à faible valeur perçue, contribue aussi à améliorer la marge. Vendez des prestations de service à plus forte valeur aux yeux des dirigeants.

EXEMPLE D'ACCROISSEMENT DE LA VALEUR SUR UNE MISSION FISCALE

Le dirigeant de TPE qui vous confie la **déclaration de TVA** y voit une simple obligation fiscale mensuelle. Il perçoit difficilement la valeur que représente cette sécurisation permanente de ses processus administratifs, sauf lorsque son contrôle fiscal se passe bien ensuite. Demain, avec la déclaration de TVA pré-remplie, cela sera probablement pire.

En revanche, proposez-lui un **audit de conformité fiscale ou sociale**, par exemple, avec l'identification des zones à risques, des manquements dans l'organisation interne, les procédures à revoir, etc. Chiffrez les risques encourus et listez les recommandations opérationnelles. Aidez-le ensuite à mettre en place les actions correctives. Cette mission facilite le partage de la valeur entre le client et vous.

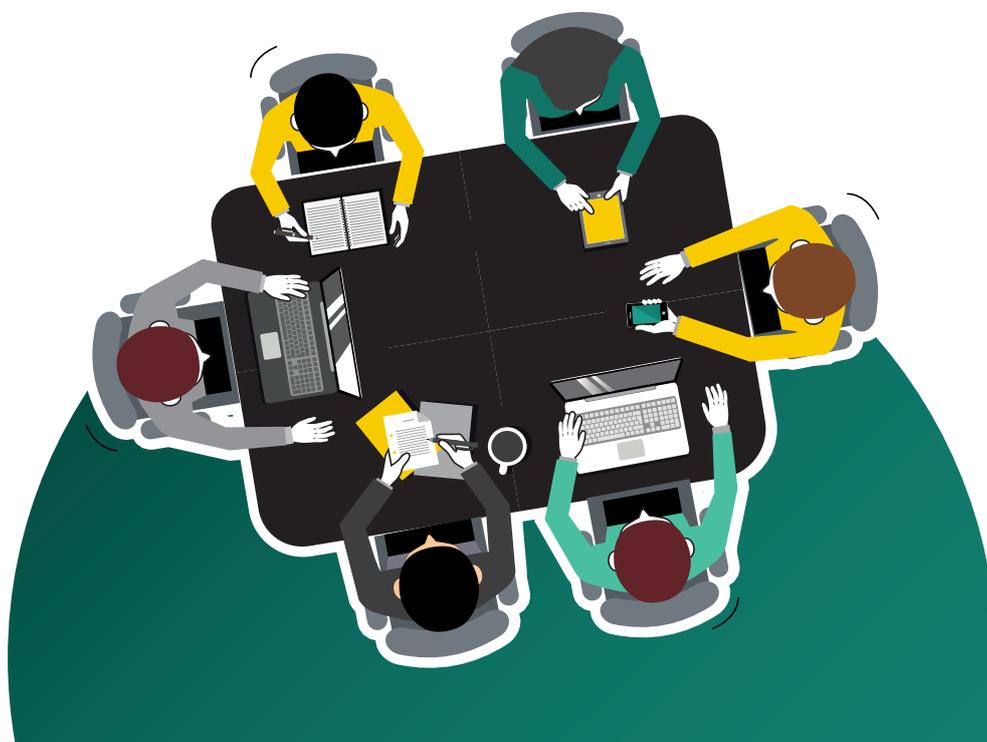
Temps réel et travail collaboratif, deux enjeux forts de la relation client de demain

L'entreprise de services de demain couvre des **besoins qui émergent au fil de l'eau** et qui demandent des **solutions rapides**. Aujourd'hui, tout cabinet se fixe des règles afin de répondre à chaque client dans un délai restreint, de 24 à 48 heures par exemple. Mais, cela ne suffira plus demain, avec la transformation digitale et la comptabilité en temps réel.

Les outils collaboratifs et digitaux apportent et exigent l'immédiateté. L'entrepreneur peut déposer ses documents au fur et à mesure, par un simple clic, ou une photo. Il s'y plie avec d'autant plus de plaisir que

son expert-comptable lui répond immédiatement. Par exemple, il signale une anomalie dans l'analytique ou pose une question avant de prendre une décision.

La facturation électronique entrante comme sortante apporte la data sur un plateau. **L'exploiter et la restituer au fil de l'eau**, avec des indicateurs et tableaux de bord, et au sein d'outils collaboratifs, devient un service de base. Si vous ne l'offrez pas, d'autres cabinets ou acteurs s'en chargeront.



Des exemples de packs-conseils ou services à offrir à la clientèle

Nous pourrions citer de multiples exemples, comme ces articles de blog l'expliquent :

- Réinventer les missions sociales du cabinet.
- Missions juridiques de l'expert-comptable : contour et perspectives.
- Optimisation de la rémunération du dirigeant : missions et outils.
- Développez la rentabilité de votre cabinet d'expertise comptable.

Nous avons retenu pour aujourd'hui des **exemples de services autour de la data**. Boris Sauvage, président de la Commission "le cabinet numérique" du CNOEC, les détaille dans un article de la Revue française de comptabilité de septembre 2024². Voici, en synthèse, ces éléments.



MISSIONS FINANCIÈRES

- Remise des comptes et des situations mensuelles, accompagnée d'analyses et d'indicateurs, avec la technique de la data visualisation.
- Comparaison ou benchmark sectoriel, ajouté au tableau de bord périodique pour aider le client à se situer dans son secteur d'activité.
- Tableaux de bord opérationnels et de gestion pour un suivi journalier ou hebdomadaire.
- Gestion de la trésorerie, avec actualisation des prévisions au fil de l'eau.
- Élaboration d'un budget prévisionnel, avec plusieurs scénarios de planification, et aussi du suivi budgétaire afin de détecter les écarts entre réalisé et budget.
- Valorisation et évaluation d'entreprises et de fonds de commerce, dans le cadre d'opérations du type M&A.



² Data : quelles nouvelles missions pour la profession ? Revue française de comptabilité - 09/2024
<https://revuefrancaisedecomptabilite.fr/data-queelles-nouvelles-missions-pour-la-profession/>

MISSIONS D'ACCOMPAGNEMENT ET DE CONSEIL : LE BUSINESS PARTNER

- Missions de DAF à temps partagé, l'offre full service par excellence.
- Missions liées aux systèmes d'information (choix des outils, transformation digitale, sécurisation, automatisation, intégration de l'IA, etc.).
- Réalisation de business plans, y compris les études de marché.
- Missions de reporting extra-financier, liées à la responsabilité sociale et environnementale (directive CSRD et bilans carbone).
- Dossier d'investissements (approche ROI) et de financements (plan de financement et recherche d'investisseurs).
- Prévention des entreprises en difficulté grâce aux alertes data.

MISSIONS D'ACCOMPAGNEMENT DU DIRIGEANT À TITRE PERSONNEL

- Le statut du dirigeant, voire du conjoint.
- La protection sociale et la prévoyance.
- La retraite et la transmission d'entreprise.
- L'optimisation des revenus et de la fiscalité.
- La gestion du patrimoine, etc.



4 Les leviers de la transformation de votre cabinet d'expertise comptable

Vous avez défini votre stratégie pour le futur ? **Réussir la transition de votre cabinet** signifie mener deux projets en parallèle. D'une part, vous accompagnez la transformation digitale chez vos clients en plus de votre propre entreprise. D'autre part, vous bâtissez votre offre de services de demain, à condition de :

- Disposer des bons outils.
- Renforcer ou déployer les compétences adéquates.
- Sécuriser la data impérativement.

Les leviers technologiques pour plus d'efficacité

La pérennité des cabinets de nouvelle génération dépend de l'offre de services repensée lors de la réflexion stratégique. Elle repose aussi sur la **performance des outils utilisés** par les collaborateurs et les clients. Ces technologies accélèrent le traitement de l'information, réduisent les tâches fastidieuses sans grand intérêt et raccourcissent le temps d'analyse, de recherche et de réponse.

EXEMPLES D'USAGES DE L'IA DANS LES MISSIONS ET DANS LA GESTION DU CABINET

Présente depuis des années pour le traitement des factures avec le machine learning, l'IA envahit d'autres domaines. En novembre 2024, nous avons détaillé les usages possibles de l'IA générative en cabinet dans un article de blog.

Voici, en synthèse, des leviers pratiques à explorer pour une **entreprise de services** :

- Les assistants virtuels pour gagner du temps dans l'analyse de la documentation.
- L'IAG, afin de rédiger des commentaires, dans le cadre d'analyse financière de tableaux de bord.
- Le robot conversationnel pour répondre aux questions clients sous forme de tchat.
- Le machine learning pour classer, archiver et indexer les pièces justificatives.
- L'IA pour générer des alertes en cas de franchissement de seuils définis.
- La proposition de plans d'action ou le chiffrage de scénarios prévisionnels, basés sur l'analyse prédictive, voire prescriptive.



L'usage de l'intelligence artificielle s'intensifie, à condition de prendre le temps de réaliser correctement cette conduite du changement à part entière. Consultez également notre article sur les étapes pour réussir l'IA en cabinet.

LES OUTILS COLLABORATIFS EN LIGNE POUR UNE RELATION DE PROXIMITÉ RENFORCÉE

L'autre axe fort des outils de demain, c'est le phénomène de **plateformisation ou d'ubérisation**. La profession comptable détaillait déjà ce phénomène dans un article en avril 2019³.

Ce concept consiste à **raccourcir la chaîne de valeur grâce à Internet**. Le passage par une plateforme en ligne réduit les intermédiaires et facilite la mise en relation d'un client et d'un fournisseur.

De la même manière, le **Lab de BpiFrance présentait début 2019** une enquête sur le niveau de plateformisation atteint par secteur⁴. Pour l'expertise comptable, le taux s'élevait déjà à 40 %.

CARTOGRAPHIE DES SECTEURS UBERISÉS

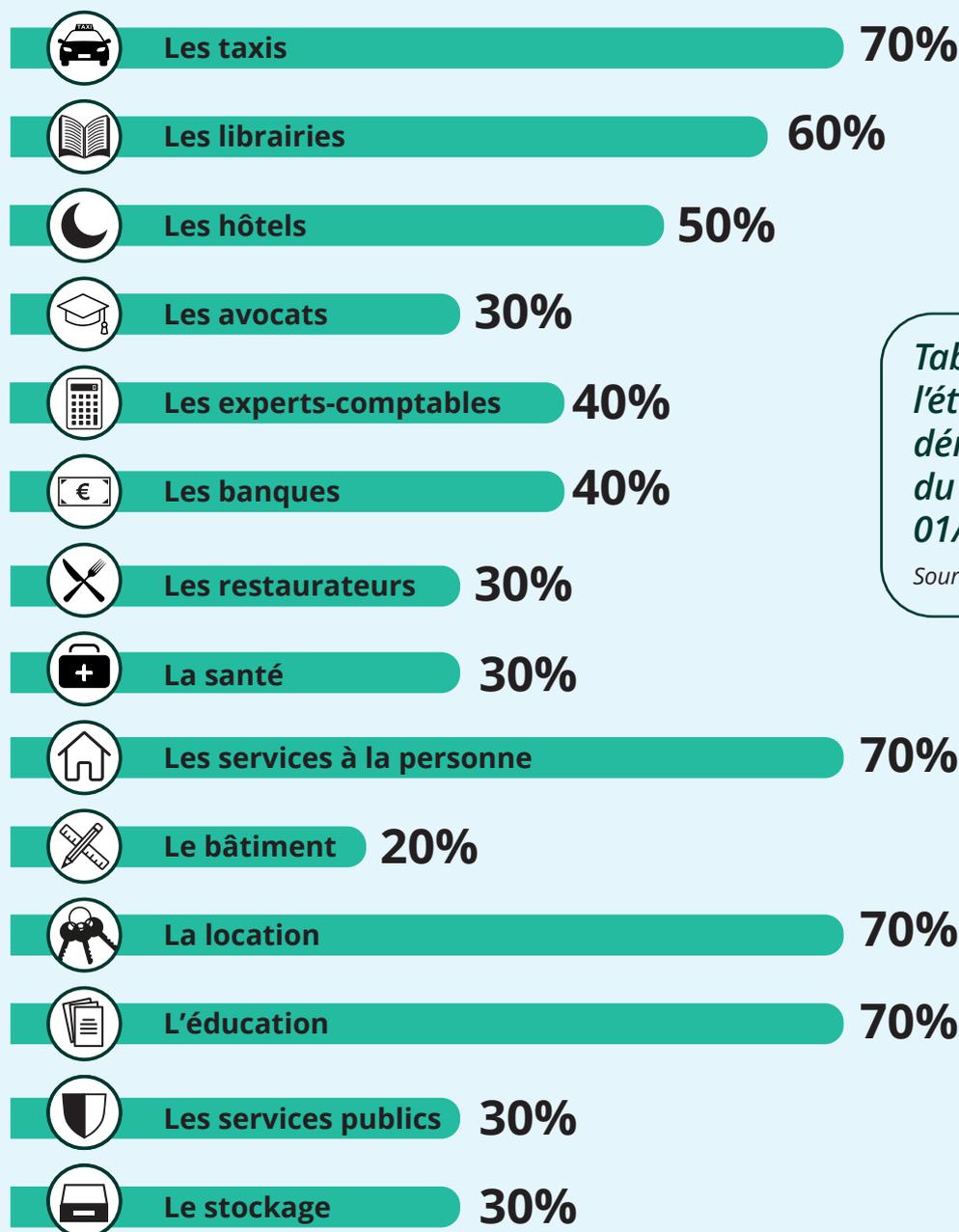


Tableau présenté dans l'étude « Le numérique déroutant acte II » du Lab de BpiFrance, 01/2019.

Source : Observatoire de l'Ubérisation

³ Plateformisation de la profession - Actes I et II, la profession comptable - 04/2019 - <https://www.laprofessioncomptable.com/article/entreprises/plateformisation-de-la-profession-actes-i-et-ii>

⁴ Le numérique déroutant acte II", enquête du Lab de BpiFrance, 01/2019 - <https://lelab.bpifrance.fr/Etudes/le-numerique-deroutant-acte-ii-vers-l-uberisation-des-gafa/les-chiffres-cles-de-l-etude-le-numerique-deroutant-acte-ii>

Le développement de ce phénomène se heurtait, selon ces deux sources, au manque de compétences digitales et à la résistance au changement. Cela reste d'actualité, mais deux aspects **accélèrent de façon fulgurante cette plateformesation** offerte aux entreprises :

- La dématérialisation des factures est obligatoire et implique en outre de choisir au moins une Plateforme Agréée (PDP) en émission et en réception.
- L'émergence de nombreux outils et services en plateforme, proposés par de multiples partenaires des entreprises, démocratise la prise en main, en particulier pour les TPE.

Plutôt que de voir dans cette tendance l'aspect péjoratif que sous-entend le mot « ubérisation », faites-en un levier pour améliorer sensiblement la relation avec chaque client. Les échanges deviennent plus rapides, plus simples et plus fluides.

Les leviers organisationnels pour du conseil de valeur

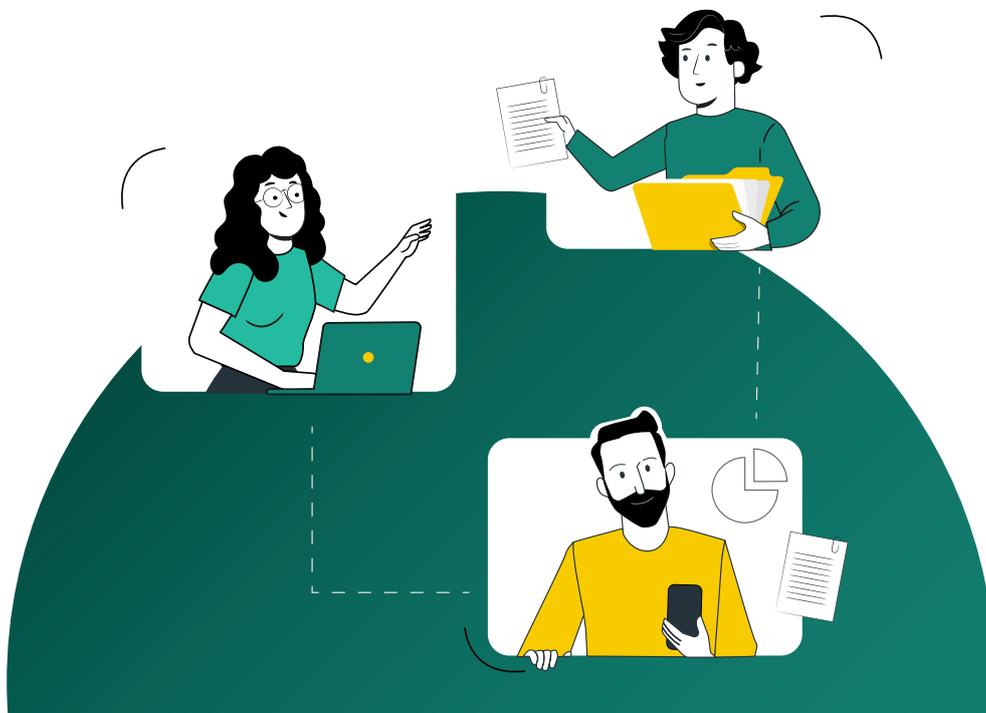
La transformation digitale et l'évolution vers du full service reposent sur l'humain, et pas seulement sur les outils. La place de l'analyse et du conseil grandit, grâce aux technologies qui réalisent, elles, le travail basique.

Et cette partie que personne ne peut déléguer à l'IA, même avec le prompt le plus abouti au monde, c'est bien **le conseil, la capacité d'analyse et de prise de recul**. C'est un des leviers les plus complexes à actionner dans le projet stratégique de votre cabinet, parce qu'il touche aux compétences, à la motivation et à la communication.

DES COMPÉTENCES À IDENTIFIER ET À ATTEINDRE

Chaque cabinet est différent. Chaque équipe se compose de membres ou collaborateurs aux profils particuliers, aux envies d'évolution spécifiques et aux affinités propres. Pour développer un plan d'action pratique, mettez en parallèle les besoins identifiés pour les missions futures avec **les compétences** :

- Existantes et sous-exploitées.
- À renforcer par de la formation interne.
- À acquérir par de la formation de volontaires et par du recrutement externe.



DES RESSOURCES HUMAINES À ACCOMPAGNER ET À MOBILISER

La transformation d'un cabinet d'expertise comptable en entreprise de services 360° demande de **conduire le changement**, en boostant la motivation et en obtenant l'adhésion de chacun.

Pour bâtir la meilleure stratégie, associez vos équipes. C'est un projet exceptionnel pour développer la motivation des collaborateurs afin de **construire leur avenir ensemble**. De nombreuses enquêtes professionnelles montrent ces dernières années que les jeunes générations sont en quête d'un management moins vertical en cabinet. Gérer le projet ainsi, de façon collaborative, ac-

croît vos chances de succès et **la fidélisation des équipes**.

En outre, les profondes transformations que doivent vivre les cabinets actuellement peuvent inquiéter certains membres de l'équipe. **Ces craintes sur leur avenir professionnel**, si vous omettez de les rassurer correctement et individuellement, risquent de mettre en péril le projet stratégique.

Pour vos collaborateurs, c'est comme pour vos clients :

“Parlez-moi de moi, il n’y a que ça qui m’intéresse”.

UNE RELATION CLIENT RÉINVENTÉE ET UNE COMMUNICATION REPENSÉE

Avec la digitalisation, chaque collaborateur économise son temps et son énergie. **Il réduit les tâches ingrates**, comme la relance des clients, la veille de l'échéance TVA, pour réclamer des justificatifs manquants. Il réduit le temps de révision des dossiers, grâce aux outils GED qui donnent accès en quelques clics à toute pièce archivée en ligne.

Ces heures disponibles constituent un formidable **accé-**

lérateur pour un service client amélioré. Le dirigeant de la TPE ne se rencontre plus chaque mois pour récupérer l'ancienne boîte à chaussures bien connue. Les moments d'échange se provoquent de façon proactive. Ce sont des instants privilégiés et positifs, orientés sur le pilotage de l'entreprise et les besoins du dirigeant. Le suivi régulier de la marche des affaires conduit chaque collaborateur à mieux connaître son client. Il peut paramétrer des alertes ou émettre des recommandations.



Une gouvernance de la data renforcée

L'entreprise de services en mode full digital c'est aussi **une importance renforcée des données**, de leur sécurisation et de leur exploitation. Autant elles peuvent constituer un risque, autant leur bonne gestion représente un levier pour le cabinet.

SÉCURISATION DES DONNÉES ET RGPD

Toute cette transformation technologique et relationnelle dans des métiers où la confidentialité reste de mise, fonctionne seulement avec **des données sécurisées**. Certains cabinets n'ont pas conscience de l'ampleur et de la variété des menaces cyber. Or, ce sont des structures prisées des pirates du Web.

Par ailleurs, adopter de plus en plus d'outils interopérables entre eux, notamment par API, et en mode cloud, suppose de **structurer sa gouvernance des données**. Ce sujet concerne autant le cabinet que les entreprises de son portefeuille. C'est encore plus important alors que la porosité s'accroît, du fait de l'émergence de solutions numériques collaboratives.

EXPLOITATION ET EXPLORATION DE LA DATA POUR UN MEILLEUR PILOTAGE DES ENTREPRISES

Tant qu'à disposer de données digitalisées et extraites des factures électroniques, autant s'en servir vraiment. Et qui de mieux que l'expert-comptable pour faire parler les chiffres, bien au-delà du traditionnel FEC ? L'ajout de l'analytique et des informations opérationnelles non financières, voire quantitatives, enrichit les suivis de gestion. Avec cette exploitation optimisée de la data, l'expert-comptable offre **un service de contrôle de gestion clé en main** à la plus petite TPE de son portefeuille.

L'industrialisation des reportings, y compris avec l'aide de l'IA pour les commentaires, répond même à un **besoin parfois non exprimé**, mais réel. Ainsi, le cabinet alerte le dirigeant sur des dérives en matière de pilotage des stocks, de rentabilité des produits vendus, d'un délai client qui s'allonge, etc. Lorsque l'entrepreneur y a pris goût, difficile de revenir en arrière !



5. Comment pivoter avec succès en 5 étapes ?

Plusieurs méthodes ont été proposées ces derniers mois, et en particulier par les instances de la profession. Nous vous détaillons ici la démarche de **gestion d'un projet stratégique**.

1. RÉALISER L'ÉTAT DES LIEUX INTERNE AU CABINET AINSI QU'EXTERNE

Tout part du cabinet. Commencez par **établir un diagnostic interne**. Puis, étudiez son environnement et la concurrence qui entre en ligne de compte. Classez ces éléments selon le principe de l'analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces).



Voici des exemples de questions à se poser en interne :

- Quelle est la maturité digitale du cabinet et des clients ?
- Quelles sont les compétences en place ?
- Qu'attendent les clients en fonction de leur profil ?
- Que donne l'audit de maturité data ? Quelles sont les données ? Pour quels usages ?
- Quelle est la qualité des données ? Quelles améliorations faut-il envisager ?
- Que conclut un audit de maturité IA sur la capacité du cabinet à déployer et à utiliser l'IA en interne et pour les missions ?
- Quels sont les avantages concurrentiels ?

2. BÂTIR SA STRATÉGIE DE SERVICES

Une fois l'état de lieux réalisé, avec les forces et faiblesses, les experts-comptables du cabinet se concentrent sur la **construction de la stratégie générale**. Il s'agit ici de définir les objectifs généraux du cabinet. Voici de façon classique les 4 grandes stratégies qui s'offrent à toute entreprise.

OPTIMISATION DES COÛTS

Cette stratégie vise à offrir des services à des prix ultra-concurrentiels. Ce n'est probablement pas l'attitude la plus adaptée au contexte de la facture électronique.

INNOVATION ET TECHNOLOGIE

Le cabinet vise alors **l'exploitation d'avantages concurrentiels**. Par exemple, il souhaite compléter les fonctionnalités offertes pour la gestion administrative, avec la gestion des paiements fournisseurs, les relances clients, les prévisions de trésorerie, des services sur le plan juridique, etc.

DIFFÉRENCIATION ET SPÉCIALISATION, PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE

Par exemple, le cabinet propose aux entrepreneurs de son territoire des échanges en physique. Ils y réalisent périodiquement de la veille, de la formation et du réseautage. L'expert-comptable peut aussi offrir un service de benchmark payant et périodique, par secteur d'activité, avec décryptage des résultats présentés aux entrepreneurs en présentiel.



COOPÉRATION AVEC DES PARTENARIATS À NOUER

Cette stratégie **évite la concurrence frontale**, surtout lorsque les compétences ou spécialisations se complètent. Elle permet aussi l'ultra-spécialisation de petits cabinets.

Quelques exemples concrets :

- Un jeune expert-comptable, sans atomes crochus avec la gestion de la paie, sous-traite ces prestations à un cabinet partenaire. Il peut aussi adopter des outils de gestion en marque blanche, plutôt que de vouloir se former de façon intensive sur une technologie de business intelligence.
- Un expert-comptable se spécialise par affinités dans le conseil patrimonial et fiscal. Il privilégie un partenariat avec des DAF externes indépendants, pour le suivi de gestion financier et opérationnel.

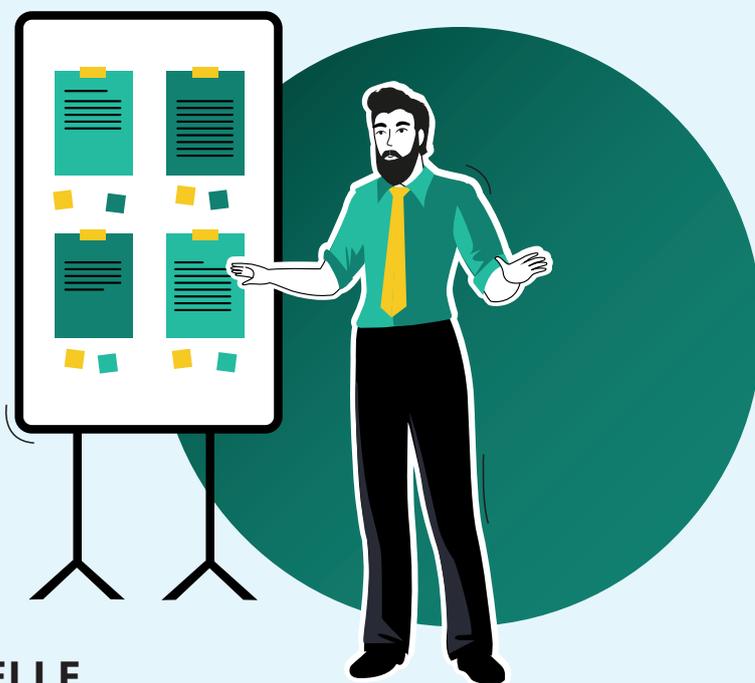
Dès lors que **le plan à moyen et long terme** est défini dans les grandes lignes, le temps est venu d'associer les équipes aux phases suivantes du projet. Ainsi, vous maximisez les chances de succès.

3. SEGMENTER SA CLIENTÈLE POUR UNE OFFRE DE SERVICES PLUS PERCUTANTE

Si vous ne l'avez pas encore réalisé, c'est le moment de classer les clients de votre portefeuille par segment. Les avantages d'un tel processus structuré sont nombreux :

- **Disposer d'une vision claire et formalisée** de la répartition des clients, par profil, selon les critères de segmentation retenus.
- **Concevoir une offre de services**, tant pour le projet facture électronique que pour la vie d'après, adaptée aux besoins de chaque segment.
- **Communiquer plus finement**, en prenant en considération les modes de fonctionnement et les attentes de chaque client.
- **Définir un ordre logique** pour attaquer la transformation digitale des entreprises.

Nous avons longuement détaillé le **processus de segmentation de la clientèle** en cabinet dans un article spécial : analyse du portefeuille clients, enjeux et méthodes. Vous y trouverez des modes de classification, et en particulier celles adaptées à votre profession.



4. CONSTRUIRE LA NOUVELLE STRATÉGIE TECHNOLOGIQUE DU CABINET ET DES CLIENTS

Digitaliser pour la facture électronique et s'organiser pour toute la palette de services futurs, voilà un double projet technologique qui demande de **s'équiper des meilleurs outils**.

Ce choix doit apporter un **réel avantage stratégique** à votre cabinet :

- Maximiser l'efficacité des collaborateurs dans leurs missions, tout en procurant du confort technologique, et en optimisant la chaîne de valeur.
- Fluidifier la collaboration en ligne avec les clients.
- Disposer d'outils qui séduisent les clients, par rapport à la concurrence.
- Sécuriser le traitement des données, leur partage et leur stockage, notamment avec une solution cloud de premier plan.
- Attirer des talents et compétences et savoir les conserver au sein du cabinet.

Ainsi, **AGIRIS vous propose** tout un écosystème d'outils utiles à vos métiers et que nous détaillons en fin du livre blanc. Notre offre évolue avec la facturation électronique, la prédominance de la data et de l'IA.

5. ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT AU SEIN DU CABINET ET CHEZ LES CLIENTS

Réaliser un **tel double pivot stratégique** exige de réussir aussi et surtout sur le plan humain. Les automates, les machines et l'intelligence artificielle restent de super assistants. Mais, demain plus que jamais, votre entreprise de services repose sur vos équipes et leur capacité à embarquer les clients.

L'accompagnement du changement représente rarement une compétence que l'expert-comptable a acquise durant sa formation. **Faites-vous aider dans ce processus**, car la réussite de la transformation en dépend pour beaucoup.

Quelques idées pour s'inspirer :

- Bien constituer son équipe projet avec, autant que possible, des volontaires.
- Dimensionner les ressources sur le projet correctement, par rapport au travail quotidien.
- Impliquer les collaborateurs dans la réflexion sur l'évolution de leur poste et la mesure de leurs propres compétences, souhaits et affinités.
- Communiquer dès le début et tout le temps, afin de rassurer.
- Proposer un plan de formation individuel à chaque salarié, et notamment en matière de communication client et de relation commerciale.
- Suivre et actualiser le calendrier du projet.
- Fêter les avancées et petites victoires.
- Analyser les dysfonctionnements ou insatisfactions et prendre des mesures correctives.



6. Comment AGIRIS vous accompagne pour transformer votre cabinet en entreprise de services ?

AGIRIS accompagne les professionnels de l'expertise-comptable depuis sa création au sein du groupe ISAGRI en 2001. Nous font confiance aujourd'hui :

Plus de
7100
cabinets d'expertise
comptable

87 000
entreprises

Notre offre de logiciels pour accompagner la mutation des cabinets

AGIRIS ne cesse d'innover depuis presque 25 ans et assoit son professionnalisme sur plusieurs forces : la proximité, l'expertise et la pérennité. Notre credo consiste à **faciliter la gestion et la collaboration** entre les experts-comptables et les chefs d'entreprise.

AGIRIS pour les cabinets et leurs clients c'est :

- **bobbee by AGIRIS**, la plateforme qui réinvente la relation cabinet-client, renforce la posture de conseil du cabinet et accélère sa transformation en entreprise de services.
- **eFacture**, la Plateforme Agréée (nouvelle appellation des Plateformes de Dématérialisation Partenaires) qui permet aux cabinets de centraliser, sécuriser et transmettre les factures électroniques dans le cadre de la réforme.
- ... et une expertise forte dans :
 - le social et les RH : gestion de la paie, des déclarations sociales et du suivi RH,
 - l'intégration de l'IA dans les outils métiers : reconnaissance automatique, pré-analyse comptable...
 - la gestion financière et la production comptable : saisie automatisée, production fiabilisée et pilotage de la performance financière des entreprises,
 - l'accompagnement du dirigeant d'entreprise : analyse, prévision et pilotage stratégique des entreprises de vos clients.

Focus sur la plateforme Plateforme Agréée (PDP) eFacture : quels services pour les cabinets ?

À l'heure où la digitalisation accélère les échanges collaboratifs, nous sommes au rendez-vous technologique, en tant que partenaire historique de votre profession. La plateforme Plateforme Agréée (PDP) d'AGIRIS prendra en charge, à terme, **l'intégralité des cas d'usage**, tels qu'identifiés par la commission AFNOR, soit 36 cas à mi-juin 2025.

Voici des exemples de fonctionnalités qui seront offertes, en plus du socle obligatoire :

- Workflow de validation des factures.
- Mise en place d'alerte en matière de dates d'échéance.
- Gestion des litiges intégrée à la plateforme.
- Génération d'originaux fiscaux signés, pour simplifier la piste d'audit fiable.



Comment AGIRIS facilite la transformation de votre entreprise ?

En tant que partenaires historiques de la profession, nous souhaitons faire plus pour vous aider à transformer vos cabinets. Ainsi, nous vous proposons en 2025 **un accompagnement méthodologique**, avec l'appui du cabinet b-ready et son fondateur, Philippe Barré. Vous pouvez participer au programme **Performance Academy de b-ready**.

QUI EST B-READY ?

Philippe Barré, expert-comptable et commissaire aux comptes, **fondateur du think tank Les Moulins**, a créé ce cabinet spécialisé en accompagnement des professions réglementées.



Philippe Barré

EN QUOI CONSISTE LA PERFORMANCE ACADEMY ?

Ce programme d'accompagnement collectif s'adresse exclusivement aux dirigeants de cabinets désireux de s'investir dans la transformation effective de leur structure. Cette démarche vous aide à **changer de posture**, car vous vous engagez réellement à transformer votre cabinet en entreprise de services.

Constitué d'ateliers de travail individuels et collectifs sur les situations concrètes de chaque cabinet, ce programme représente la meilleure manière de **lancer le projet et d'avancer pas à pas**. Le partage d'expériences entre pairs enrichit le processus, favorise l'entraide et aussi l'émulation. Entre chaque journée de travail, chaque expert-comptable travaille sur son projet et bénéficie d'un suivi personnalisé.

Implémenter le changement immédiatement : la seule stratégie pour éviter de décrocher demain

L'expert-comptable se retrouve confronté à une tempête inédite, avec des offres d'acteurs concurrents qui brouillent la visibilité et la lisibilité pour l'entrepreneur. Mais, il détient une **carte majeure dans son jeu : la confiance.**

Parce que la confiance, cela ne se décrète pas. Cela se vit.

Pour les entrepreneurs, c'est une réalité depuis des décennies : une majorité écrasante accorde sa confiance à son cabinet comptable.

Il vous appartient à vous, expert-comptable, de vous organiser vite pour garder dans votre manche cet avantage de taille que vous possédez !

"Mieux vaut prendre le changement par la main avant qu'il ne vous prenne par la gorge".

Winston Churchill.





À PROPOS D'AGIRIS

AGIRIS est le partenaire de 7 100 cabinets comptables et 87 000 entreprises, facilitant leur gestion et leur collaboration, en plaçant l'humain au cœur de sa démarche.

Premier éditeur de logiciels français et indépendant, fort d'une expérience de plus de 20 ans, AGIRIS est riche d'un savoir-faire et d'une expertise produit unique.

AGIRIS conçoit sa gamme de solutions et son écosystème pour répondre aux besoins d'automatisation et de nouveaux services des cabinets comptables et des chefs d'entreprise. Chaque année, l'entreprise investit 25 % de son CA pour moderniser et réinventer ses logiciels de production, de pilotage et d'accompagnement du chef d'entreprise.

AGIRIS mobilise chaque jour plus de 750 collaborateurs pour former et accompagner ses clients dans l'utilisation de ses solutions. Développer une relation de confiance, de proximité et d'intelligence collective, porteuse de sens pour chaque collaborateur et chaque client est une priorité.

Derrière AGIRIS c'est tout un groupe qui garantit le choix d'un partenaire français et indépendant. Le Groupe ISAGRI conçoit et intègre des solutions informatiques qui facilitent le quotidien des entrepreneurs depuis 1983. Labellisé Great Place To Work® depuis 9 années, le groupe se caractérise par l'indépendance, l'innovation et l'investissement à long terme.

Pour plus d'informations, rdv sur www.agiris.fr





www.agiris.fr

AGIRIS est une marque ISAGRI
Avenue des Censives - BP 50333 - Tillé - 60026 BEAUVAIS Cedex
Tél. 03 44 06 84 00 - communication@agiris.fr
ISAGRI - SAS au capital de 5 100 000 euros - 327 733 432 RCS Beauvais

agiris.