



Se former ou décrocher

→ Pourquoi la
formation
devient le
levier clé
des cabinets



14

LOI DE FINANCES :
5 MESURES À SUIVRE
DE PRÈS

30

PON : LA PLATEFORME
QUI ÉCLAIRE LA JUNGLE
DES OUTILS NUMÉRIQUES

34

FACTURE ÉLECTRONIQUE :
CE QUE LA BELGIQUE
NOUS APPREND

Liberté, Égalité, Souveraineté

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

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



 **jefacture.com**
Une solution ECMA

 **Plateforme agréée**
Facturation électronique
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



Les rendez-vous

06.
Ce qu'il ne fallait pas rater

08.
LE TEMPS FORT
Allo Impôt : 20 ans d'engagement
au service des contribuables

11.
Deux événements à ne pas manquer

12.
Agenda



Décryptages

14.
ACTUALITÉS RÉGLEMENTAIRES
Loi de finances 2026
L'essentiel TVA : ce qui va changer

16.
PRATIQUES PROFESSIONNELLES
Lettre de mission : les bons réflexes

17.
REPÈRES ÉCONOMIQUES
Baromètre économique
des TPE-PME en Île-de-France



Pratique

30.
OUTILS
Comment choisir ses outils numériques ?

31.
FORMATION
Contrôle fiscal : des compétences clés
Sup'Expertise reconnue par l'État

32.
L'ACTU DE LA FACTU
Dans les coulisses de la
facture électronique



Perspectives

34.
L'ENTRETIEN
Facture électronique :
ce que la Belgique nous apprend

36.
CABINET DE DEMAIN
INNET : des solutions concrètes pour les cabinets

38.
LE REGARD
Eric Choteau-Laurent,
président du groupe ACD

Le dossier

18.
Se former ou décrocher :
pourquoi la formation
devient le levier clé des cabinets



eres.



Et si le partage de
la valeur ouvrait de
nouvelles opportunités
pour votre cabinet ?

Eres vous accompagne

- › Identifiez les dispositifs adaptés à vos clients
- › Générez une lettre de mission en quelques clics
- › Bénéficiez de l'appui de nos experts à chaque étape

“

La valeur se déplacera vers ceux qui sauront exploiter, sécuriser, interpréter la donnée comptable et la transformer en décision.

”

C

hères consœurs, chers confrères,

Ce premier édito est tout d'abord l'occasion de saluer le mandat de Virginie Roitman, qui a dirigé l'Ordre francilien pendant quatre années avec talent et dynamisme. C'est une chance pour notre région d'avoir bénéficié de son engagement.

Entre septembre 2026 et septembre 2027, la généralisation de la facturation électronique, combinée à l'essor de l'intelligence artificielle, transformera profondément notre environnement, au cœur même de notre utilité.

Jusqu'ici, les mutations technologiques nous conduisaient à faire autrement ce que nous faisons déjà.

Demain, la question sera différente : à quoi servons-nous lorsque la donnée comptable est déjà produite, structurée et disponible avant même notre intervention ? La valeur se déplacera vers ceux qui sauront l'exploiter, la sécuriser, l'interpréter et la transformer en décision.

C'est une réalité que nous devons regarder avec lucidité pour redéfinir notre rôle.

En amont, nous devons reculer d'un cran dans la chaîne : ne plus seulement transformer la donnée, mais contribuer à sa production, au cœur des systèmes d'information de nos clients.

En aval, nous devons affirmer notre rôle de tiers de confiance, en apportant ce que les outils ne garantissent pas : fiabilité, jugement et force probante.

Intervenir plus tôt dans la production. Interpréter plus loin dans la décision.

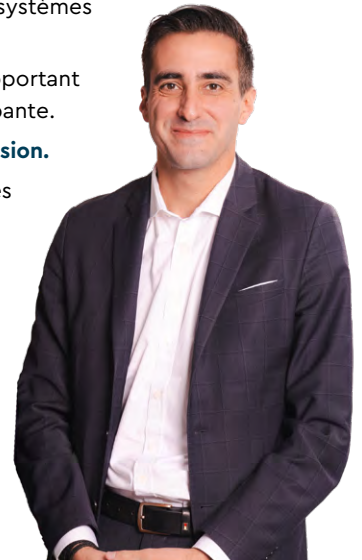
C'est dans cet esprit que l'Ordre d'Île-de-France a confié au think tank Les Moulins une étude sur le modèle de cabinet de demain. Ce numéro met également en lumière le rôle clé de la formation et de Sup'Expertise.

La transformation est devant nous. Elle ne se décrète pas. Elle se pilote.

Confraternellement,

Gilles Bösigier
Président

@Gilles Bosiger 



LE FRANCILIEN

Le Francilien, revue trimestrielle de l'Ordre des experts-comptables Paris Île-de-France, éditée

par Actions-Experts, 50, rue de Londres 75008 Paris, www.oec-paris.fr | Directeur de la publication :

Gilles Bösigier | Rédactrice en chef : Raphaële Bortolin | Comité éditorial : Fabien Simon, Corinne Rebaa, Gabrielle Belhadj, Shervin Janani, Hélène Wirtz | Rédacteurs : Raphaële Bortolin, Emilie Pernet, Hélène Wirtz | Conception graphique & maquette : Julie Marie | Crédits photos : FOTILO, Xavier Curtat, Amélie Deraedt, iStock | Régie publicitaire : Apar 01 41 49 02 90 - Cithéa 01 53 92 09 00 | ISSN : 1287-4140 | Impression : YD Print | lefrancilien@oec-paris.fr

Suivez-nous !



OECParis



Ordre des Experts-Comptables Paris



croecparis



CROEC PARIS



Kiffacompta



Kiffacompta



“

Les missions de direction financière externalisée représentent un marché en pleine croissance. Par des conférences, des ateliers et des échanges d'expériences entre pairs, le Club DAF externalisé aide les experts-comptables à les structurer et les professionnaliser.

”



STÉPHANIE LAPORTE,
PRÉSIDENTE DU CLUB DAF
EXTERNALISÉ

Club DAF externalisé Afterwork de rentrée

27.01

Temps fort du Club DAF externalisé, cet afterwork a réuni la communauté autour du programme 2026 structuré en trois piliers : cash management, négociation et leadership. La soirée a également été marquée par la remise des diplômes HEC – Sup'Expertise, valorisant l'expertise en DAF externalisée.



Il est encore temps
d'adhérer au club
DAF externalisé



Loi de finances 2026 Une mobilisation exceptionnelle

12.01

Près de 1 200 professionnels, experts-comptables et notaires, se sont réunis au Théâtre Mogador pour décrypter une loi de finances encore non adoptée. Le 18 février, un webinar record, avec plus de 2 200 inscrits, est venu prolonger l'analyse, une fois le texte voté, en détaillant ses impacts concrets pour les cabinets et leurs clients.

Facture électronique Vos questions à la DGFiP

10.02

En présence de Sébastien Rabineau et Matthieu Le Gall (direction générale des finances publiques), cette rencontre a permis de faire le point sur l'avancement de la réforme. Calendrier, étapes clés, points de vigilance et impacts opérationnels : autant d'éléments essentiels pour aider les cabinets à anticiper efficacement les prochaines échéances.





Salon de l'agriculture

La profession au cœur des enjeux agricoles

23.02

À l'occasion du Salon international de l'Agriculture, l'Ordre francilien a affirmé son engagement aux côtés des filières. Ce déplacement a été marqué par le lancement du Comité Agricole, présidé par Pauline Triconnet. Au-delà du symbole, l'enjeu est clair : consolider les liens avec les acteurs du terrain et affirmer le rôle stratégique des experts-comptables dans l'accompagnement des transitions agricoles.



Rencontre avec l'URSSAF

La fiabilité des données sociales au cœur des échanges

11.02

Dans un contexte d'évolution des obligations, cet événement a mis l'accent sur la sécurisation des données sociales. DSN de substitution, enjeux de conformité, outils d'accompagnement : des repères concrets pour sécuriser les pratiques des cabinets.

104

lycéens dans la peau de dirigeants

Une immersion concrète dans l'entrepreneuriat

02.02

Organisée par la commission Attractivité, la 5^e édition des Business Games pré-bac a plongé 104 lycéens dans une situation réelle : piloter une entreprise fictive et booster sa croissance. Une journée intense, marquée par l'engagement et l'esprit d'équipe.





Allo Impôt : 20 ans d'engagement au service des contribuables

Chaque printemps, la déclaration de revenus soulève son lot de questions, d'hésitations... et parfois d'inquiétudes. Depuis plus de 20 ans, l'opération Allo Impôt permet d'y répondre simplement, en mettant gratuitement des experts-comptables à disposition des contribuables. Les 20, 21, 27 et 28 mai ainsi que les 3 et 4 juin 2026, ce dispositif emblématique reprend du service.

Un réflexe devenu incontournable

Depuis plus de vingt ans, un même réflexe s'installe au moment de la déclaration de revenus : décrocher son téléphone pour poser une question à un expert-comptable. Derrière ce geste simple, une mobilisation collective : celle d'une profession qui, à travers Allo Impôt, met son expertise au service du grand public.

L'opération repose sur un principe clair : offrir un accompagnement gratuit et accessible à tous. Déclaration en ligne, crédits d'impôt, situations

particulières... les sujets sont nombreux, parfois complexes. Pour y répondre, des experts-comptables bénévoles se relaient pendant plusieurs jours via un numéro vert dédié.

Une mobilisation toujours plus forte

Au fil des années, le succès ne se dément pas. Lors de la dernière édition, près de 20 000 appels ont été enregistrés. Un chiffre qui illustre à la fois le besoin d'accompagnement des Français et la confiance accordée à la profession. Allo Impôt est aujourd'hui une opération emblématique.

Elle incarne concrètement l'utilité sociale du métier et sa proximité avec les citoyens. Au-delà des appels, l'initiative bénéficie également d'un large écho médiatique, avec près d'une centaine de retombées presse lors de la précédente édition.

Cette dynamique repose avant tout sur l'engagement des experts-comptables bénévoles. Chaque année, ils sont plusieurs centaines à se mobiliser pour répondre aux appels et apporter des conseils personnalisés, dans un temps contraint mais à fort impact.

Une édition 2026 fidèle à son engagement

L'édition 2026 s'inscrit dans cette dynamique. Plusieurs permanences téléphoniques seront organisées de 9h à 18h les 20, 21, 27 et 28 mai, puis les 3 et 4 juin. Des créneaux en soirée, jusqu'à 21h, seront également proposés les 21 et 28 mai, ainsi que le 4 juin, afin de mieux s'adapter aux disponibilités des usagers.



ALLO
IMPÔT

Les 20, 21, 27 et 28 mai
ainsi que les 3 et 4 juin 2026

0 8000 65432

Experts-comptables, devenez bénévoles
en envoyant un mail à crebaa@oec-paris.fr

Marie, expert-comptable bénévole

“ Participer à Allo Impôt, c'est une expérience très concrète. En quelques minutes, on peut vraiment débloquer une situation.

Souvent, les personnes sont un peu perdues ou inquiètes, parfois face à un détail qui change tout. Le fait de pouvoir leur apporter une réponse claire, immédiatement, c'est très utile - et très gratifiant.

C'est aussi une autre manière d'exercer notre métier, plus directe, plus accessible.

”

Julien, Contribuable

“ J'avais plusieurs questions sur ma déclaration, notamment sur les crédits d'impôt. J'ai appelé sans trop savoir à quoi m'attendre... et j'ai été très agréablement surpris.

La personne que j'ai eue a pris le temps de m'expliquer simplement, sans jargon. En quelques minutes, tout était clair.

C'est rassurant de pouvoir échanger avec un professionnel, gratuitement, et aussi très pratique de pouvoir appeler sans rendez-vous.

”

Le dispositif reste inchangé : le numéro vert gratuit 0 8000 65432, des réponses personnalisées et un accompagnement concret. En parallèle, des ressources en ligne – guide pratique et foire aux questions – sont mises à disposition pour préparer au mieux cet échange ou trouver rapidement des réponses aux interrogations les plus fréquentes.

Un levier de visibilité pour la profession

Pour les experts-comptables, l'enjeu dépasse la simple assistance ponctuelle. Participer à Allo Impôt, c'est aussi contribuer à faire connaître la diversité de leurs missions et renforcer le lien de confiance avec le public. Une démarche citoyenne, mais aussi une opportunité de valoriser une profession engagée, accessible et utile.



Toutes les informations
et ressources pratiques
www.allo-impot.fr

Picpus.

Gagnez du temps
et développez
votre cabinet .



3 bonnes raisons d'être partenaire

- Proposez de nouveaux services
- Enrichissez vos rendez-vous clients
- Optimisez votre travail et celui de vos collaborateurs

• Ligne d'info Picpus

Service dédié pour vos questions fiscales, juridiques et sociales.

• Campus Picpus

Plus de cent formations par an : facturation électronique, IA, LMNP...

• ECF

Co ou sous-traitance : valorisez votre rôle de conseil sans mobiliser de ressources.

• Centrale d'achat

Des économies pour votre cabinet, vos collaborateurs et vous-même.

• Veille professionnelle

Newsletter mensuelle de l'actualité fiscale, juridique et sociale.

• Datas

Valeurs de cession de fonds, évolution des chiffres d'affaires par profession...

Et bien d'autres services à découvrir...



Votre contact : **Dietrich MEDOULOU**
Responsable partenariats et développement
medoulou.dietrich@cgapicpus.com • 01 53 33 54 17

Picpus.

[cgapicpus.com](https://www.cgapicpus.com)

Associations : un terrain de missions à activer



Pour les cabinets intervenant auprès des associations, la facture électronique ouvre une nouvelle séquence. Les structures assujetties à la TVA devront entrer dans le dispositif dès 2026-2027. Et même les associations non assujetties peuvent choisir d'anticiper en optant volontairement pour la réception électronique.

Même sans obligation, les associations ont tout intérêt à anticiper.

Au-delà de l'obligation, la réforme constitue un véritable levier de modernisation : sécurisation des flux, automatisation des traitements, gains de productivité, amélioration du suivi de trésorerie et du pilotage comptable.

Elle ouvre aussi un véritable champ d'accompagnement pour la profession : identifier les structures concernées, auditer les systèmes de facturation, structurer les flux, accompagner le choix des outils, voire prendre en charge certaines tâches administratives jusqu'au full service.

À terme, ces données fiables permettront de développer de nouvelles missions à valeur ajoutée : pilotage d'activité, gestion de trésorerie, recouvrement, recherche de financements ou reporting RSE.

Afin d'aider les experts-comptables à se positionner, la commission Associations organise une série de quatre webinaires dédiés aux spécificités de l'ESS et aux modalités concrètes de mise en œuvre.



Programme et inscription

Cabinets en transformation : passer à l'action



Après une phase de sensibilisation et de préparation à la réforme de la facture électronique, les cabinets entrent désormais dans une phase plus concrète de transformation. L'enjeu dépasse la simple mise en conformité. Il s'agit de repenser les process internes, d'optimiser la productivité et d'adapter les modèles d'offre, notamment autour des missions "full service" et "full fact".

La grande Journée de l'innovation s'inscrit dans cette dynamique et ambitionne d'offrir à la profession à la fois de l'inspiration, des clés de compréhension et des outils concrets de passage à l'action.

Au programme :

- ➔ **une conférence d'ouverture** consacrée aux dernières actualités avec des experts de la DGFIP et de l'AFNOR,
- ➔ **des tables rondes** réunissant des plateformes agréées pour confronter leurs positionnements et les prochaines étapes, notamment autour de l'IA et du E-reporting,
- ➔ **des ateliers pratiques** d'une heure dédiée à l'automatisation, à la création d'agents IA, aux cas d'usage et à la réorganisation du cabinet pour développer de nouvelles missions.

En complément, le club Inovacio propose tout au long de l'année des ateliers concrets

pour accompagner les cabinets, notamment sur les enjeux d'automatisation et d'intégration de l'IA.

JOURNÉE DE L'INNOVATION

**Lundi 6 juillet 2026
Comet Bourse – Paris 2^e**



Inscrivez-vous :
www.oec-paris.fr/comites/commission-innovation/

À vos agendas !

Mai

JEUDI 7 MAI

Les Experts de la Factu Cas particuliers

- 🕒 8h30-9h15
- 📍 Distanciel

MARDI 26 MAI

Parcours de la transformation Gérer le facteur humain et conduire le changement

- 🕒 9h00-10h30
- 📍 Distanciel

MERCREDI 27 MAI

Webinaire Parité Diversité Inclusion

- 🕒 8h00-8h30
- 📍 Distanciel

Juin

JEUDI 4 JUIN

Club DAF externalisé Caudia, la data au service de vos évaluations

- 🕒 9h00-10h00
- 📍 Distanciel

JEUDI 4 JUIN

Matinale Durabilité

- 🕒 9h00-10h30
- 📍 Distanciel

VENDREDI 5 JUIN

Matinale Asso La facture électronique pour les asso, CSE et syndicats

- 🕒 9h00-10h30
- 📍 Distanciel

MARDI 9 JUIN

Webinaire Transmission « Management package »

- 🕒 9h00-10h30
- 📍 Distanciel

MERCREDI 10 JUIN

Club Inovacio Atelier « Optimisez et automatisez vos processus grâce à l'IA générative »

- 🕒 9h30-12h30
- 📍 Présentiel
- 📍 50 rue de Londres, Paris 8

JEUDI 11 JUIN

Les Experts de la Factu Auto-factoration

- 🕒 8h30-9h15
- 📍 Distanciel

LUNDI 15 JUIN

Webinaire Agricole Transmission : Foncier et droit d'exploiter (ép.1)

- 🕒 9h00-10h30
- 📍 Distanciel



JEUDI 18 JUIN

Journée annuelle du Club DAF externalisé

- 🕒 9h00-18h00
- 📍 Présentiel
- 📍 Comet Bourse
87 rue Richelieu, Paris 2



UNIVERSITÉS D'ÉTÉ

1 • 2 • 3 septembre 2026
Palais des congrès • Paris

JEUDI 18 JUIN

Parcours de la transformation **Facture électronique : Accompagner ses clients dans la transformation**

- 🕒 9h00-10h30
- 📍 Présentiel et distanciel
- 📍 50 rue de Londres, Paris 8

LUNDI 29 JUIN

Webinaire Agricole **Transmission : Foncier et droit d'exploiter**

- 🕒 9h00-10h30
- 📍 Distanciel

JEUDI 18 JUIN ET VENDREDI 19 JUIN

E-recrutement 2026

- 🕒 8h00-18h00
- 📍 Distanciel – En ligne sur SEEKUBE

LUNDI 22 JUIN

Webinaire Agricole **Transmission : Foncier et droit d'exploiter (ép.2)**

- 🕒 9h00-10h30
- 📍 Distanciel

MARDI 23 JUIN

Webinaire Transmission **La mission de due diligence financière**

- 🕒 9h00-10h30
- 📍 Distanciel

JEUDI 25 JUIN

Les Experts de la Factu **Cas particuliers et confidentialité**

- 🕒 8h30-9h15
- 📍 Distanciel

LUNDI 6 JUILLET

Grande Journée de l'Innovation

**JOURNÉE
DE L'INNOVATION**

- 🕒 9h00-18h00
- 📍 Présentiel
- 📍 Comet Bourse
87 rue Richelieu, Paris 2



Retrouvez tous les événements
de l'Ordre et inscrivez-vous
sans plus tarder !

Loi de finances 2026 : 5 mesures à suivre de près

La loi de finances 2026 introduit plusieurs évolutions fiscales susceptibles d'affecter la stratégie patrimoniale des dirigeants et le conseil apporté par les cabinets. Lors d'un « Rendez-vous au 50 » consacré à son décryptage, les intervenants ont mis en lumière plusieurs points d'attention.



1. Une nouvelle taxe sur certaines holdings patrimoniales

Une taxe de 20 % est instaurée sur les actifs non professionnels détenus par certaines holdings patrimoniales (immobilier de jouissance, biens dits somptuaires...). Sont notamment visées les structures détenant plus de 5 M€ d'actifs et dont les revenus sont majoritairement passifs.

IMPACT Certaines stratégies de détention patrimoniale pourraient devoir être réexaminées.

2. Pacte Dutreil : durcissement du dispositif

La loi restreint le champ de l'exonération en excluant certains actifs non affectés à l'activité (véhicules de tourisme, yachts, œuvres d'art,

vins, logements). Par ailleurs, l'engagement individuel de conservation passe de 4 à 6 ans, ce qui allonge la durée minimale totale de détention.

IMPACT Les projets de transmission d'entreprise devront être davantage anticipés.

3. Apport-cession : un régime plus contraignant

Le régime de report d'imposition prévu à l'article 150-0 B ter est renforcé : le seuil de réinvestissement passe de 60 % à 70 %, le délai est porté à trois ans et la durée de conservation des actifs issus du emploi à cinq ans. Les activités financières sont désormais exclues du périmètre de réinvestissement.

IMPACT Les opérations patrimoniales devront être structurées avec une vigilance accrue.

4. Facturation électronique : sanctions renforcées

La réforme de la facturation électronique s'accompagne d'un durcissement des sanctions. L'absence d'émission d'une facture électronique pourra entraîner une amende de 50 € par facture. Les manquements à l'e-reporting pourront être sanctionnés jusqu'à 500 € par transmission manquante.

IMPACT L'accompagnement des clients dans leur mise en conformité devient central pour les cabinets.

5. Hausse de la fiscalité du capital

La loi de finances relève la CSG sur la plupart des revenus du capital de 9,2 % à 10,6 %, portant les prélèvements sociaux à 18,6 %. La flat tax atteint ainsi 31,40 %. Un taux de 9,2 % demeure toutefois pour certains revenus, notamment les revenus fonciers, les plus-values immobilières ou l'assurance-vie.

IMPACT Ces évolutions peuvent conduire certains dirigeants à réexaminer leurs arbitrages patrimoniaux.



Accédez au replay
du webinaire

Directive ViDA : ce qui va changer pour vos clients

Alors que la facture électronique arrive en France, la transformation de la TVA se joue déjà à l'échelle européenne. Avec la directive ViDA, Bruxelles prépare la digitalisation du suivi des transactions intracommunautaires. Une évolution que les experts-comptables devront intégrer dans leurs accompagnements.

Une réforme plus large que la facture électronique

Adopté en mars 2025¹, le paquet législatif ViDA (VAT in the Digital Age) vise à moderniser le fonctionnement de la TVA dans l'Union européenne.

« L'objectif est de simplifier et de renforcer les échanges au sein du marché unique européen »

SOPHIE GILLES, EXPERTE AU SEIN DU COMITÉ EUROPÉEN DE NORMALISATION CEN/TC 434, CHARGÉ DES STANDARDS DE FACTURATION ÉLECTRONIQUE.

La réforme s'organise autour de trois volets : la digitalisation du reporting de TVA pour

les transactions transfrontalières, l'extension des guichets uniques d'immatriculation et enfin, de nouvelles règles pour les plateformes numériques. L'objectif est de simplifier les obligations déclaratives des entreprises tout en renforçant la traçabilité des échanges intracommunautaires.

Vers un reporting TVA quasi en temps réel

Si vous ne deviez retenir qu'une date : juillet 2030. C'est à partir de ce moment que rentrera en vigueur l'introduction d'un reporting numérique des transactions B2B intracommunautaires, fondé sur la facturation électronique structurée. Grâce à ce dispositif, les administrations fiscales disposeront de données plus fiables, quasi en temps réel. D'ailleurs, selon la Commission européenne, le passage au reporting numérique pourrait réduire la fraude à la TVA jusqu'à 11 milliards d'euros par an dans l'Union².

11

milliards d'euros

de fraude à la TVA pourrait disparaître chaque année



Une réforme construite avec les acteurs économiques

Pour les experts-comptables, cette transformation accompagne l'évolution des pratiques professionnelles. « La réforme met davantage l'accent sur le contrôle de la facturation et la qualité des données financières », note Sophie Gilles.

La Commission européenne organise régulièrement des consultations avec les acteurs économiques afin de recueillir leurs retours et d'ajuster les dispositifs. « Les entreprises ne sont pas là pour subir la réforme, elles sont là pour la construire. Nous avons besoin de leur retour », conclut l'experte.

1. La directive ViDA a fait l'objet d'une adoption politique par le Conseil le 5 novembre 2024, puis d'une adoption formelle le 11 mars 2025.
2. Commission européenne, Implementation Strategy – ViDA, 25 mars 2025 ; VAT in the Digital Age, Final Report, Executive Summary, 2022.

Lettre de mission : 5 réflexes pour sécuriser la relation client

Souvent considérée comme une formalité administrative, la lettre de mission est en réalité l'un des piliers de la relation entre le cabinet et son client. Cadre contractuel, outil de clarification... et parfois même support de dialogue, elle joue un rôle bien plus stratégique qu'on ne le pense.

1. Poser un cadre clair dès le départ



La lettre de mission est une obligation déontologique :

l'article 151 du Code de déontologie impose la conclusion d'un contrat écrit précisant la mission et les obligations des parties. Elle doit être établie quels que soient la nature de la mission, la périodicité de l'intervention ou le montant des honoraires.

3. Utiliser la lettre de mission comme outil de communication



Au-delà de sa dimension juridique, la lettre de mission

constitue aussi un support de communication avec le client. Elle permet de présenter l'équipe d'intervention, d'expliquer les modalités d'exécution de la mission et d'indiquer clairement ce qui est inclus dans les prestations... mais aussi ce qui ne l'est pas.

5. Anticiper les exigences du contrôle qualité



La lettre de mission fait partie des documents examinés lors

des contrôles qualité. Les contrôleurs vérifient notamment sa présence, la signature des parties, l'actualisation du document et la cohérence entre la mission décrite et les travaux effectivement réalisés.

2. Délimiter précisément les prestations



La lettre de mission doit décrire précisément les prestations confiées au cabinet.

Elle distingue notamment mission de présentation, travaux de tenue ou de révision comptable, ainsi que les éventuelles prestations complémentaires. Elle précise également les responsabilités respectives du cabinet et du client.

4. Actualiser la lettre de mission lorsque la mission évolue



La mission d'un cabinet peut évoluer au fil du temps. L'ajout

de prestations, l'évolution de l'activité du client ou un changement dans l'organisation du cabinet peuvent nécessiter un avenant afin de maintenir un cadre contractuel clair et à jour.



L'outil

L'Ordre francilien met à votre disposition l'outil gratuit Cap Performance pour générer des lettres de mission conformes et personnalisées, ainsi que l'ensemble des documents associés (avenants, CGV, propositions commerciales).

capsurlaperformance.fr

Le décryptage complet :
accédez au replay
du webinaire



Baromètre économique des TPE-PME en Île-de-France

Troisième trimestre 2025



-0,9 %

Huitième baisse consécutive
du chiffre d'affaires en Île-de-France

Île-de-France vs national : -0.3 %

> 3^e région la plus en recul,
après la PACA et Corse

Un climat sous tension

Au troisième trimestre 2025, les TPE-PME franciliennes continuent d'évoluer dans un climat d'incertitude marqué par les tensions géopolitiques internationales, la guerre commerciale initiée par les États-Unis et l'instabilité politique nationale.

- > **16 010 défaillances en un an**
(contre 11 346 avant la crise sanitaire)
- > **Chômage** : 7,3 %
(+ 0,4 % depuis printemps 2024)
- > **Immobilier en reprise** : + 6 %
(détente progressive des taux de crédit immobilier)

Des dynamiques sectorielles contrastées



En hausse

- + **6,0 %** : Agences immobilières
- + **5,6 %** : Commerce de détail d'optique
- + **4,4 %** : Commerce de détail de produits pharmaceutiques
- + **2,3 %** : Maçonnerie générale et gros œuvre
- + **0,7 %** : Entretien et réparation de véhicules automobiles
- + **0,2 %** : Coiffure



En baisse

- **5,5 %** : Hôtellerie
- **4,9 %** : Restauration traditionnelle
- **4,5 %** : Boulangerie-pâtisserie
- **4,4 %** : Débits de boissons
- **3,7 %** : Conseil informatique
- **0,9 %** : Commerce d'habillement

Un repli généralisé dans tous les départements franciliens

Seine-Saint-Denis : - 2,0 %

Essonne : baisse significative

Paris et Val-de-Marne : repli plus limité

Données issues de la base Statexpert, construite à partir des télédéclarations sociales et fiscales réalisées par les experts-comptables pour le compte de leurs clients TPE-PME. Échantillon : environ 74 000 entreprises en Île-de-France. Décembre 2025.



Se former ou décrocher

→ Pourquoi la **formation**
devient le **levier clé**
des cabinets





Formez-vous : cela fait des années qu'on vous le dit.

Et pourtant, dans les faits, rares sont les cabinets qui passent réellement à l'action – ou alors sur des formations classiques, techniques, centrées sur le cœur de métier.

Jusqu'à présent, il y avait toujours plus urgent. On remettait à plus tard.

Mais aujourd'hui, ce n'est plus possible.

Car il ne s'agit plus simplement de se mettre à jour.

Derrière la formation, c'est désormais le positionnement des cabinets qui se joue : quelles missions développer ? avec quelles compétences ? et avec quelles équipes ?

C'est précisément ce basculement que nous avons voulu explorer dans ce dossier.

D'abord en éclairant les transformations à l'œuvre, puis en identifiant les leviers concrets pour faire évoluer son cabinet, développer de nouvelles missions et accompagner ses collaborateurs.

Avec une conviction : se former n'est plus une option. C'est un choix stratégique.

Demain commence aujourd'hui



La profession comptable est entrée dans une phase de transformation inédite. Plus qu'une évolution, c'est un changement de modèle qui s'amorce, remettant en question le cœur même des missions des cabinets. Dans ce contexte, attendre n'est plus une option. Analyse avec Philippe Barré, consultant et fondateur de B-Ready.

Un moment de rupture

Depuis sa création, la profession comptable a toujours su évoluer — et c'est souvent cet argument qu'on mobilise pour relativiser les transformations en cours. Philippe Barré ne le nie pas. Il a lui-même accompagné des dizaines de cabinets à travers des cycles de changements successifs. Mais il pointe aujourd'hui quelque chose de plus difficile à saisir : ce n'est pas la vitesse du changement qui est nouvelle, c'est sa nature.

Facture électronique, intelligence artificielle, arrivée de nouveaux acteurs, attentes clients redessinées... Ces évolutions n'arrivent pas les unes après les autres, laissant le temps de s'adapter entre deux vagues. Elles arrivent en-

semble, se renforcent mutuellement, et c'est précisément leur convergence qui crée la rupture. Philippe Barré parle d'un « véritable reset » – une remise à zéro qui ne ressemble à rien de ce que la profession a traversé jusqu'ici.

Ce n'est pas qu'une affaire d'outils

Ce reset a une traduction économique concrète. Tenue et révision représentent encore respectivement 44 % et 19 % du chiffre d'affaires des cabinets. Ces deux missions constituent le socle historique de la profession – et c'est précisément ce socle qui se fragilise. À mesure que ces tâches s'automatisent, leur valeur perçue s'érode. Les dirigeants, mieux équipés qu'avant, accèdent en temps réel à leurs données financières. Ils attendent désormais autre chose de leur expert-comptable : de l'analyse, du conseil, un regard sur leur situation et leurs décisions. Pas une information qu'ils ont déjà.

La facture électronique est le signal le plus visible de ce basculement. En automatisant une

C'est un véritable reset, qui ne ressemble à rien de ce que la profession a traversé jusqu'ici.

Attendre que la réforme soit en place pour se repositionner, c'est prendre le risque d'arriver trop tard.

part croissante de la production, elle libère du temps – mais crée dans le même mouvement une pression sur les honoraires liés à ces missions. L'intelligence artificielle avance sur le même terrain, y compris sur des tâches d'analyse longtemps considérées comme l'apanage de l'expertise humaine.

Ce qui compte désormais, c'est moins la comptabilité elle-même que ce qu'on est capable d'en faire : la lire, l'interpréter, la transformer en levier de décision pour le client.

Un effet ciseau à ne pas sous-estimer

La difficulté supplémentaire, c'est le calendrier. Les cabinets ne peuvent pas se mettre en pause le temps de se réinventer. Ils doivent mener de front plusieurs chantiers : maintenir une activité déjà très chargée, accompagner leurs clients dans la mise en conformité, adapter leurs outils et leurs process – tout en préparant un avenir qui, lui, n'attendra pas.

C'est ce que Philippe Barré appelle l'« effet ciseau » : le quotidien absorbe l'essentiel des ressources, pendant que les transformations

de fond s'accélèrent. Attendre que la réforme soit pleinement en place pour commencer à se repositionner, c'est prendre le risque d'arriver trop tard et de devoir faire face à une baisse brutale de charge sur les missions historiques et une pression accrue des clients sur les honoraires.

Se former pour transformer

Dans ce contexte, la formation n'est pas une réponse parmi d'autres. C'est le levier qui conditionne tous les autres – celui sans lequel les bonnes intentions restent sans suite.

Pour les experts-comptables, il s'agit de repenser leur positionnement, de structurer de nouvelles offres et de renforcer des compétences – en stratégie, en management, en développement commercial, en relation client – qui n'étaient pas au cœur de leur formation initiale.

Pour les collaborateurs, c'est l'évolution en profondeur de leur rôle qui est en jeu : moins de production standardisée, davantage d'analyse, de détection de besoins et d'accompagnement au quotidien des dirigeants.

Les transformations en cours redistribuent les cartes. Elles peuvent fragiliser les cabinets qui ne les anticipent pas. Mais pour ceux qui s'y préparent, elles ouvrent aussi un rôle renforcé, plus central, plus visible : celui d'un partenaire de confiance dans les décisions qui comptent vraiment.

3 idées clés à retenir

La facture électronique est le point de départ d'une transformation plus profonde du métier.

La valeur se déplace de la comptabilité vers l'accompagnement.

La formation est une condition indispensable pour rester acteur de son métier.



Se former pour transformer et développer son cabinet

Face aux mutations en cours, les experts-comptables doivent changer de dimension. Repenser leur stratégie, piloter leur cabinet comme une entreprise, développer de nouvelles missions... autant de défis qui nécessitent de nouvelles compétences.

Prendre de la hauteur : repenser son cabinet

Se former, oui – mais pas n'importe comment. Se lancer tête baissée sans vision claire peut donner l'impression d'avancer... sans produire de réel impact.

Même constat côté équipes : envoyer des collaborateurs en formation sans faire évoluer leur rôle, ni dégager du temps pour mettre en pratique, c'est prendre le risque que tout soit rapidement oublié.

La première étape consiste donc à prendre du recul : où veut-on emmener son cabinet ? quelles missions développer ? quelle valeur proposer demain ?

« On ne peut plus piloter un cabinet uniquement avec des missions comptables transitionnelles », souligne Philippe Barré.

La création de valeur se déplace et impose de faire des choix : se spécialiser, développer une offre d'accompagnement, structurer une logique de full service...

Pour structurer cette réflexion, des outils comme Cap 2030 permettent d'aligner stratégie, missions et compétences (voir p. 25) Un coaching individuel peut également aider à faire émerger un projet de cabinet cohérent et aligné avec les aspirations du dirigeant.

« Me faire accompagner par un coach m'a permis de définir mes priorités et de gagner un temps précieux. J'ai appris à me concentrer sur l'essentiel. » témoigne Michaël Bitton, expert-comptable et coach de dirigeants.

Devenir un chef d'entreprise pour passer à l'action

Mais définir une stratégie ne suffit pas. Encore faut-il être en mesure de la mettre en œuvre. Et c'est là que le rôle de l'expert-comptable évolue : il ne s'agit plus seulement de produire, mais de diriger.

« Beaucoup d'experts-comptables n'ont jamais été formés à être vraiment chef d'entreprise », rappelle Ugo Lopez, directeur de Sup'Expertise. Pourtant, ils doivent aujourd'hui avoir une stratégie, fixer un cap, structurer, arbitrer, recruter et embarquer leurs équipes dans un projet de transformation.



Management, ressources humaines, marketing, relation client... ces dimensions deviennent centrales.

Des formations comme la Performance Academy permettent d'aborder ces enjeux de manière concrète et directement applicable.

Se former pour développer de nouvelles missions

D'un côté, Les experts-comptables disposent d'atouts uniques pour développer de nouvelles missions auprès de leurs clients : relation de confiance, connaissance fine de l'entreprise, accès à la donnée, indépendance.

De l'autre, leurs clients sont en attente d'un accompagnement plus complet et à plus forte valeur ajoutée, souligne Ugo Lopez. Or les experts-comptables ne savent pas toujours saisir ces formidables opportunités.

Certaines missions apparaissent particulièrement porteuses à court terme pour la profession – à condition d'acquérir les compétences et la posture nécessaires pour les exercer.

Full service : intégrer l'accompagnement au cœur de l'offre

Le full service consiste à prendre en charge les tâches chronophages qui éloignent les clients de leur cœur de métier. Facturation, relances, recouvrement, gestion administrative, voire RH... le champ des possibles est large.

Ce type de mission présente un triple intérêt : il s'agit d'une mission récurrente qui répond à un besoin très concret des clients et mobilise

des collaborateurs déjà habitués aux tâches de production.

C'est aussi un point d'entrée privilégié pour mieux comprendre le quotidien de l'entreprise et détecter de nouveaux besoins.

Mais attention : même si ces missions semblent moins techniques, elles ne s'improvisent pas. Elles exigent une forte capacité d'écoute, une posture d'accompagnement, de la réactivité et une grande qualité de service.

« Proposer une offre de full service demande un suivi quotidien et une grande réactivité. Plusieurs collaborateurs doivent être en mesure de répondre aux clients. »

PASCAL COVET,
EXPERT-COMPTABLE

DAF externalisée : passer du chiffre à la décision

Se former à la direction financière externalisée permet de franchir une étape clé : passer de la production des chiffres à leur interprétation.

« C'est sans doute l'une des missions les plus naturelles pour les experts-comptables, elle prolonge leur mission traditionnelle », affirme Ugo Lopez.



Une mission à fort potentiel auprès des TPE et PME, qui ont des besoins de pilotage comparables à ceux des grandes entreprises, sans toujours pouvoir recruter un directeur financier à temps plein.

Mais se positionner sur ces sujets suppose un véritable changement de posture, au-delà de l'acquisition de nouvelles compétences : devenir un véritable partenaire du dirigeant, capable d'analyser la performance de son entreprise, de le conseiller et... de le facturer en conséquence.

« En formation, Les cas pratiques nous permettent de prendre du recul sur nos erreurs et d'adopter une posture plus efficace face aux clients. »

NATHALIE SÉJOURNÉ, EXPERT-COMPTABLE, CERTIFIÉE DU PARCOURS MISSION DAF EXTERNALISÉ, SUP'EXPERTISE X HEC PARIS

Comme le souligne Ugo Lopez, ce type d'accompagnement constitue souvent une première étape vers le développement d'autres missions de conseil.

Gestion de patrimoine : prolonger la relation avec le dirigeant

Accompagner les dirigeants dans la gestion de leur patrimoine permet de s'appuyer sur la relation de confiance existante et de l'élargir à leurs enjeux personnels : structuration, optimisation, transmission...

Des missions souvent plus faciles à vendre, car les bénéfices sont concrets et rapidement perceptibles.

Mais elles impliquent une forte responsabilité et nécessitent une maîtrise solide de sujets

complexes, à la croisée du juridique, du fiscal et du financier. Se former est donc indispensable pour intervenir de manière sécurisée et crédible.

Audit des systèmes d'information : fiabiliser les flux

Avec la digitalisation des processus, la fiabilité des comptes dépend désormais directement de la qualité des systèmes d'information.

Se former à l'audit SI permet d'accompagner les clients sur des enjeux clés : sécurité, gouvernance des systèmes, fiabilité des processus, qualité des données.

Ces missions ne s'improvisent pas. Elles supposent de monter en compétences sur des sujets techniques en constante évolution, à la croisée de la comptabilité, de l'IT et de la data.

« Sans une solide formation pour comprendre les processus et les systèmes d'information, nous ne pourrions bientôt plus attester les comptes. L'audit financier devient indissociable de l'audit informatique. » affirme Mohamed Kané, expert-comptable et commissaire aux comptes, certifié du parcours Audit et conseil des systèmes d'information proposé par Sup'Expertise.

Des formations taillées pour la profession



Sup'Expertise propose des parcours certifiants conçus spécifiquement pour les experts-comptables, en partenariat avec des experts reconnus (HEC Paris, Université Paris-Dauphine PSL, Aivancity, Harvest Fidroit Academy, KPMG Academy...)

Chaque parcours repose sur une pédagogie ancrée dans la réalité du cabinet : cas pratiques, mises en situation, sessions animées par des professionnels en exercice. Et pensé pour s'articuler avec une activité chargée - sans tout arrêter pour se former.



Scannez ce QR Code pour en savoir plus

Cap 2030 : l'outil pour piloter la transformation de votre cabinet

Face à l'ampleur des enjeux, difficile de savoir par où commencer. Pour accompagner les cabinets dans cette transition, l'Ordre a développé Cap 2030, une plateforme gratuite et anonyme dédiée à la gestion des compétences et à l'accompagnement au changement.

Ce que Cap 2030 vous permet de faire

- Réaliser un diagnostic complet du cabinet (activité, organisation, équipe)
- Évaluer l'impact du numérique et de la facture électronique
- Identifier les missions à développer et structurer l'offre du cabinet
- Cartographier les compétences actuelles et futures
- Construire un plan d'action et de formation adapté
- Faire évoluer les équipes en lien avec la stratégie

Deux entrées, un même objectif

Cap 2030 s'adresse à la fois aux experts-comptables et à leurs collaborateurs, avec des usages complémentaires :

Côté experts-comptables

- Définir une vision claire du cabinet
- Identifier les relais de croissance
- Formaliser un projet structuré
- Choisir les formations pertinentes pour les équipes

Côté collaborateurs

- Faire le point sur ses compétences actuelles
- Mesurer l'impact des évolutions sur son poste
- Construire son projet professionnel
- Identifier les compétences à développer

Les espaces experts-comptables et collaborateurs peuvent être interconnectés, pour construire une cartographie complète des compétences du cabinet.



Un socle commun pour piloter les compétences

Cap 2030 s'appuie sur un référentiel de plus de 400 compétences métiers, couvrant les compétences techniques, transverses (soft skills) et sectorielles.

Concrètement, ce référentiel permet de :

- faire le lien entre missions, compétences et formations
- identifier précisément les écarts à combler
- construire des parcours de formation réellement adaptés

Concrètement, comment ça marche ?

- Vous accédez à des modules thématiques, selon vos priorités
- Vous renseignez les éléments à votre rythme, en fonction des sujets que vous souhaitez explorer
- Vous obtenez des livrables immédiatement exploitables
- Vous identifiez vos priorités et construisez votre feuille de route



Réussir la transformation en cours suppose une mobilisation de l'ensemble des acteurs du cabinet. Les experts-comptables doivent fixer un cap, clarifier leur positionnement et leurs offres. Les collaborateurs, faire évoluer leurs compétences pour maintenir leur employabilité. L'un ne va pas sans l'autre.

UGO LOPEZ, DIRECTEUR
DE SUP'EXPERTISE



Transformation des cabinets : le vrai levier, ce sont les collaborateurs

En France, les cabinets comptables emploient près de 190 000 collaborateurs, dont la grande majorité travaille aujourd'hui sur des missions de production. Une part importante de ces tâches est appelée à disparaître à court-moyen terme. À la clé : des équipes en sous-activité, une pression sur la rentabilité des cabinets – et une question de plus en plus pressante : que vont faire les collaborateurs demain ?

Un enjeu stratégique pour les cabinets

Pendant des années, les collaborateurs de cabinet ont été principalement mobilisés sur des missions de production comptable. « Un métier extrêmement standardisé, qui permettait de passer d'un cabinet à l'autre en étant immédiatement opérationnel », rappelle Philippe Barré.

Ce modèle est en train de s'effriter. Les cabinets sont incités à se différencier, en développant une offre de services plus diversifiée, dont la comptabilité ne sera plus qu'une composante, voire un produit d'appel.

Dans ce contexte, le rôle des collaborateurs doit évoluer. « Ce sont eux qui sont en première ligne face aux clients, souligne Ugo Lopez. Présents au quotidien, ils sont les mieux placés pour comprendre les situations, détecter les signaux faibles et identifier de nouveaux besoins. L'enjeu est donc de les faire passer d'opérateurs de production à

de véritables préparateurs des réponses aux besoins d'accompagnement. »

Mais cette évolution suppose de développer de nouvelles compétences – écoute, compréhension des enjeux des dirigeants, capacité à faire émerger des besoins souvent implicites – pour changer de posture.

Profession comptable 2030 : un programme pour accompagner la transformation

Pour répondre à ces évolutions, la profession a structuré une réponse : le programme Profession comptable 2030, lancé par l'Ordre national et le CFPC, et déployé en Île-de-France par Sup'Expertise.

Son objectif est double : accompagner les cabinets dans le développement de nouvelles missions, tout en permettant aux collaborateurs d'adapter leurs compétences aux évolutions du métier.

Le programme se distingue d'abord par sa modularité. Il propose plusieurs parcours organisés autour de grandes thématiques : intégration en cabinet, amélioration du cœur de métier, développement de nouvelles missions ou acquisition de compétences spécifiques.

Chaque cabinet peut construire un parcours adapté à ses besoins, en combinant les modules selon ses priorités. Les formations peuvent également être organisées en intra, pour travailler directement sur les problématiques du cabinet.

Autre spécificité du programme : une pédagogie tournée vers l'action. Chaque module repose sur un format hybride, combinant une phase d'apprentissage en ligne et une session en présentiel.

« Le e-learning oblige à tester, se tromper, corriger, et permet d'acquérir les bases en amont. Le présentiel devient ensuite un temps de mise en pratique sur des cas concrets », souligne Elodie Cassart, expert-comptable intervenante dans le programme.

Animées par des professionnels en exercice - experts-comptables et spécialistes du terrain - les sessions en présentiel favorisent également les retours d'expérience entre pairs. Organisées en petits groupes, elles sont entièrement consacrées à l'appropriation des compétences : études de cas, travaux collectifs, échanges... avec un objectif clair : ancrer les apprentissages dans la réalité du cabinet.

Se former pour rester dans la course

Si, pendant longtemps, les collaborateurs de cabinet ont évolué dans un marché de l'emploi très favorable, l'équilibre pourrait bien s'inverser. Moins de besoins sur les missions les plus standardisées et donc moins de place pour des profils cantonnés à la comptabilité de base.

Mais à l'inverse, croire que les cabinets n'auront plus besoin de collaborateurs et que l'IA en remplacera une grande partie avantageusement serait une erreur. Plus que jamais, ils auront besoin de profils expérimentés, capables d'exercer un regard critique et d'accompagner les clients.

Dans ce contexte, la différence se fera sur les compétences. Pour les collaborateurs, se former est la clé pour maintenir leur employabilité. Pour les cabinets, un investissement indispensable pour fidéliser leurs équipes comme leurs clients.

Collaborateur : un métier en train de changer



Hier

- Saisie et révision comptable
- Production de bilans
- Peu de contact direct avec le client
- Travail centré sur les échéances

Aujourd'hui (et demain)

- Analyse des données
- Échanges réguliers avec les clients
- Détection de besoins
- Contribution aux missions de conseil

**Une évolution progressive...
mais qui change en profondeur le quotidien.**

“

C'est grâce au programme PC 2030 que j'ai pris la mesure des bouleversements des métiers comptables et de l'urgence de transformer les cabinets. La formation m'a aidé à mettre en perspective les règles académiques et à changer de posture par rapport à nos clients. Cette étape a aussi aiguisé ma curiosité et a donné un nouvel élan à ma carrière. ”

**VIRGINIE AZNAR,
COLLABORATRICE**



Les excuses qu'on se raconte (et pourquoi elles ne tiennent plus)

**On a toutes et tous de bonnes raisons de ne pas se former.
Le problème, c'est qu'elles tiennent souvent plus du prétexte...
que de la vraie contrainte.**

« Je n'ai pas le temps. »



Le déclic : perdre du temps pour en gagner

Le quotidien est chargé, c'est une réalité. Mais refuser de dégager du temps, c'est souvent accepter d'en perdre sur la durée. On privilégie les solutions rapides – 5 minutes par-ci, 5 minutes par-là – plutôt que d'organiser une fois pour toutes. Additionnées, ces petites tâches finissent pourtant par peser lourd.

« Ça coûte trop cher. »



Le déclic : le coût de l'inaction est bien plus élevé

La formation n'est pas une dépense, c'est un investissement. Elle permet de développer de nouvelles missions, d'améliorer l'accompagnement, de fidéliser les clients... et à terme, de maintenir, voire d'améliorer, la rentabilité du cabinet.

« Mes collaborateurs ne veulent pas changer. »



Le déclic : le refus est souvent une étape, pas une finalité

Face au changement, le premier réflexe est souvent le rejet. C'est normal. Le rôle du cabinet est d'accompagner : donner du sens, partager une vision, avancer par étapes. Les collaborateurs qui ont traversé cette transition le disent : moins de tâches répétitives, des missions plus intéressantes, un quotidien qui retrouve du sens.

« La profession a toujours su s'adapter. »



Le déclic : cette fois, l'ampleur des transformations change la donne

La profession a toujours évolué, oui. Mais aujourd'hui, les transformations se cumulent. L'IA, la data, la facture électronique... Leur impact combiné est d'une tout autre nature que les évolutions passées. Et suppose un vrai changement de modèle.

« Je ne sais pas par où commencer. »



Le déclic : il suffit d'un premier pas

L'inertie vient souvent du flou. Échanger avec ses pairs, participer aux événements de l'Ordre, écouter des retours d'expérience... C'est souvent comme ça que commence le changement. Un premier sujet enclenché entraîne souvent tous les autres.

« La priorité, c'est la facture électronique. »



Le déclic : transformer la contrainte en opportunité

Oui, la facture électronique est un chantier prioritaire. Mais c'est aussi une opportunité unique : cartographier ses clients est l'occasion de mieux les connaître, d'identifier leurs besoins et de structurer ses offres. La facture électronique n'est pas un sujet en plus : c'est le levier pour faire évoluer le cabinet.

Ne passez pas à côté des compétences que vous avez déjà

Pour accompagner l'évolution des collaborateurs, deux dispositifs de transition professionnelle peuvent également avoir des impacts très concrets.

La VAE : reconnaître et projeter les talents



La validation des acquis de l'expérience (VAE) permet de faire reconnaître officiellement les compétences acquises sur le terrain – notamment chez les collaborateurs expérimentés, dont les diplômes ne reflètent pas toujours la réalité des compétences.

En accédant par exemple au DSCG, un collaborateur peut ensuite s'engager dans le stage d'expertise comptable et, à terme, devenir expert-comptable.

C'est donc un levier stratégique pour préparer l'avenir du cabinet : préparer sa transmission, créer un pôle spécialisé, structurer son développement.

Le bilan de compétences : révéler les potentiels



Le bilan de compétences permet de faire le point sur les savoir-faire d'un collaborateur - y compris ceux peu mobilisés en cabinet – mais aussi sur ses aspirations personnelles.

Quand on est désemparé face aux transformations des métiers, c'est un excellent moyen de retrouver du sens, d'identifier des pistes d'évolution et d'orienter les choix de formation.



Notre solution d'annonces légales sur mesure pour les professionnels du Chiffre



Compte personnalisé



Couverture nationale



Service Qualité Relation Client



Attestation de parution immédiate



Découvrez
notre service
01 87 39 70 08

PON : la plateforme qui éclaire la jungle des outils numériques

Face à la multiplication des solutions digitales, la Commission Innovation de l'Ordre francilien relance PON, sa plateforme collaborative. Objectif : aider les experts-comptables à mieux s'orienter et choisir les outils adaptés à leurs missions.

Un outil né d'un besoin de clarté

Depuis plusieurs années, les solutions numériques dédiées à la profession se multiplient. Automatisation, facturation électronique, data... L'offre s'est densifiée à grande vitesse.

Dans ce contexte, la Commission Innovation a lancé PON, la plateforme des outils numériques.

Plus qu'un simple catalogue, un outil structuré et utile pour les cabinets.

Pensé comme un espace collaboratif, PON référence aujourd'hui des centaines d'outils, classés par catégories et usages pour permettre à chaque expert-comptable d'identifier rapidement les solutions adaptées à ses besoins.

Une refonte pour répondre à l'évolution du marché

Si la plateforme existait déjà, son évolution est devenue indispensable. « Avant 2015, quelques solutions de production dominaient le marché. Aujourd'hui, l'écosystème s'est considérablement enrichi », souligne Anthony Guez.

La refonte de PON vise à mieux structurer l'information et à affiner les cas d'usage. L'enjeu : aider les professionnels à passer d'une logique de production à une logique d'automatisation et de pilotage.

Porté notamment par Cyril Thoumyre, le projet vise une plateforme plus lisible, intuitive et opérationnelle.

Un modèle collaboratif au cœur du projet

La force de PON repose sur son approche participative. Les éditeurs peuvent proposer leurs solutions, les experts-comptables partagent leurs retours d'expérience.

Ce double regard garantit des informations fiables et actualisées. « Pour que l'outil reste pertinent, il faut que les données évoluent en permanence », insiste Anthony Guez.

PON ambitionne de devenir un réflexe pour la profession. Un espace pour comparer, tester et partager.

Un levier pour accélérer la transition des cabinets

Avec cette refonte, l'Ordre francilien renforce son rôle d'accompagnateur. PON s'inscrit



dans une stratégie plus large : aider les experts-comptables à s'approprier les outils et à faire évoluer leurs pratiques.

Dans un environnement en mutation, disposer d'une vision claire des solutions devient un atout clé. À condition d'en faire un usage régulier.

PON en chiffres

259
outils référencés

17
catégories

164
avis d'experts-comptables



Découvrez la plateforme PON :
pon.oec-paris.fr

Contrôle et contentieux fiscal : des compétences devenues stratégiques

Le contrôle fiscal change de dimension. Ciblage algorithmique, exploitation accrue de la donnée, procédures plus offensives... l'administration affine ses méthodes et renforce ses capacités d'investigation.



Un contrôle ne se subit plus : il se prépare, s'anticipe et se pilote. Ces situations mobilisent des réflexes spécifiques, à la croisée du droit, de la fiscalité et du contrôle.

Pour accompagner cette évolution, Sup'Expertise a lancé, en partenariat avec KPMG Academy, KPMG Avocats et l'Université Paris-Dauphine - PSL, un parcours certifiant en contrôle et contentieux fiscal.

L'objectif : apporter des méthodes concrètes pour anticiper, piloter et défendre un dossier.

Le programme réunit des profils variés - experts-comptables, avocats, juristes, notaires, financiers... - à l'image de dossiers

de plus en plus interprofessionnels. Cette diversité favorise les échanges de pratiques et la compréhension des rôles de chacun.

Une formation qui illustre l'évolution du métier : plus exposé, plus transversal... et plus stratégique.

7 journées, soit 49 heures de formation

Prochaine promotion à partir de juin 2026.



Programme et inscription

Sup'Expertise reconnue par l'État : un signal pour la transformation des métiers

Sup'Expertise vient d'être officiellement reconnue par l'État (BO du 23 avril 2026). Une étape structurante dans son ambition de devenir une grande école spécialisée au service des évolutions de la profession.

Au-delà du symbole, cette reconnaissance renforce la lisibilité des parcours et leur attractivité. Elle permet notamment d'élargir le recrutement, avec une présence accrue sur Parcoursup et l'ouverture aux étudiants boursiers - prolongeant ainsi le rôle d'ascenseur social historiquement porté par la profession.

Elle vient aussi entériner un choix stratégique : investir

dans la formation pour accompagner les mutations plutôt que les subir. Dans un contexte marqué par l'essor de l'IA et l'évolution des attentes des dirigeants, l'enjeu est clair : former des professionnels capables d'aller au-delà de la technique, en intégrant dès la formation initiale des compétences plus larges - compréhension des enjeux business, posture d'accompagnement, soft skills.



« Cette reconnaissance valide notre vision de la nécessité d'un engagement massif de notre profession dans la formation de ses futurs talents. »

**JULIEN TOKARZ,
PRÉSIDENT DE SUP'EXPERTISE**

Dans les coulisses de la facture électronique : comment un cabinet s'organise

Marcia Pereira Monte est expert-comptable et chef de projet facturation électronique au sein d'un cabinet de 300 collaborateurs, répartis sur 5 bureaux. Elle partage son retour d'expérience sur cette transformation et la conduite du changement.



MARCIA PEREIRA MONTE,
EXPERT-COMPTABLE
ET CHEF DE PROJET
FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Une approche méthodique dès le départ

Marcia Pereira Monte a été recrutée en novembre, avec dès le départ, dans son périmètre, la mise en place de la facture électronique au sein du cabinet. Si elle conserve la gestion d'un portefeuille client, elle consacre aujourd'hui environ les deux tiers de son temps à ce chantier et à l'accompagnement des équipes.

La première étape a été de réaliser la cartographie des clients.

Pour cela, nous nous sommes appuyés sur la grille proposée par le CNOEC sur l'espace e-fac Expert, que nous avons réaménagée pour l'adapter à nos besoins. »

Chaque équipe a été invitée à compléter les informations sur son portefeuille. Un travail structurant, qui permet de faire émerger trois grandes catégories : « Les clients non concernés, ceux sans difficulté particulière, et ceux qui nécessitent un accompagnement spécifique. »

Du plan à l'action : embarquer équipes et clients

Une fois cette base posée, le cabinet a engagé une phase de communication auprès des clients.

« Nous avons d'abord lancé une campagne d'informations par mail, mais obtenu peu de mandats signés. Nous avons donc décidé de présenter la réforme et d'expliquer la démarche de délégation directement en rendez-vous bilan. »

Ces échanges sont rapidement devenus un moment clé.

« Sur une heure (30 minutes de bilan, 30 minutes dédiées à la facture électronique), nous présentons les enjeux, répondons aux questions, et faisons signer les mandats de délégation pour le choix de la plateforme agréée. »

En parallèle, l'effort porte aussi sur l'interne. Les équipes sont formées grâce à des formats courts, inspirés des *Experts de la factu*, permettant de diffuser rapidement une information claire et opérationnelle.

Des missions à développer

Le travail de cartographie a aussi permis d'identifier les clients non digitalisés, pour lesquels le cabinet a rapidement structuré une offre d'accompagnement.

« Nous leur proposons d'abord un diagnostic, en nous appuyant notamment sur l'outil E-factu, qui permet d'identifier très précisément les cas d'usage qui les concernent. »

Cette première étape ouvre la voie à des missions plus larges : accompagnement à la digitalisation, organisation des flux de facturation, mise en place de nouveaux processus.

À la clé, un double bénéfice : des clients rassurés face à la réforme... et un cabinet mieux préparé pour la suite.

Un levier pour transformer la relation client

Si la mise en place est intense – notamment en pleine période fiscale – le bilan est déjà très positif : « Ce travail nous a permis de nettoyer notre base de données, mais aussi de mieux connaître nos clients et de comprendre plus finement comment ils fonctionnent. Nous sommes désormais mieux armés pour les accompagner et leur proposer des missions plus ciblées. »

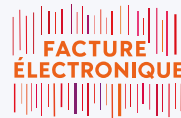
Au-delà de la mise en conformité, la démarche ouvre de nouvelles perspectives : « L'accompagnement des entreprises dans cette transformation est l'occasion de faire valoir notre rôle de conseil. C'est une première étape vers une nouvelle ère : demain, nous serons moins dans la production de données... et davantage dans leur analyse. »

Vous manquez de temps ?

Si la mise en place de la facture électronique vous semble difficile à intégrer dans un quotidien déjà chargé, il est possible de s'appuyer sur un intervenant externe.

Un consultant peut jouer un rôle de chef de projet : piloter la cartographie, réaliser les diagnostics et accompagner les clients dans leur transformation.

Un investissement qui peut être rapidement amorti, grâce aux nouvelles missions ainsi identifiées.



L'Ordre à vos côtés

Pour accompagner les cabinets dans la mise en place de la facture électronique, l'Ordre propose plusieurs formats opérationnels : webinaires, ateliers, outil E-factu, newsletter et FAQ. Déjà plus de 6 500 inscriptions aux webinaires organisés et 2 500 utilisateurs pour E-factu.



Retrouvez toutes vos ressources sur notre espace dédié

“ Les rendez-vous « Les Experts de la factu » sont faciles à intégrer dans l'agenda et vont à l'essentiel. En 45 minutes, on identifie les points de vigilance d'un cas d'usage, ce qui permet d'être rapidement opérationnel et de répondre de manière très concrète aux situations rencontrées chez les clients.

J'en fais ensuite une synthèse pour les équipes, afin de diffuser rapidement l'information et d'en discuter avec les clients, en fonction des situations qui les concernent.

Ces contenus nourrissent aussi notre réflexion sur le choix des plateformes agréées. Nous avons rencontré une dizaine d'éditeurs et définissons le choix de plateforme en fonction de ces cas d'usage et de la situation spécifique du client. ”



ELHANAN CHARBIT,
EXPERT-COMPTABLE,
FONDATEUR D'UN
CABINET DE 8
COLLABORATEURS



Facture électronique : en Belgique, un démarrage sous tension

Vincent Delvaux,
vice-président de l'ITAA

Entrée en vigueur début 2026, la facturation électronique en Belgique offre un premier retour d'expérience à quelques mois du déploiement français. Si la réforme est en marche, sa mise en œuvre révèle des difficultés très concrètes, notamment pour les TPE, et place les experts-comptables en première ligne. Analyse avec Vincent Delvaux, vice-président de l'ITAA.

Avant d'entrer dans le sujet de la facture électronique, pouvez-vous nous rappeler brièvement comment s'organise la profession en Belgique ?

En Belgique, la profession s'articule autour de deux métiers principaux. D'un côté, les experts-comptables certifiés, encadrés par l'ITAA (Institute for Tax Advisors and Accountants), accompagnent les entreprises sur la comptabilité, la fiscalité et le conseil au quotidien. De l'autre, les réviseurs d'entreprises – équivalents des commissaires aux comptes –

interviennent sur des missions d'audit et de certification des comptes.

Pouvez-vous nous décrire brièvement le tissu économique belge et la structure de la profession comptable ?

La profession est proportionnellement plus nombreuse qu'en

France : on compte environ 14 500 experts-comptables pour une population de 12 millions d'habitants. Elle est aussi très fragmentée, avec près de 9 000 cabinets, dont une grande majorité de très petites structures. Seule une minorité dépasse 10 collaborateurs.

Nous accompagnons principalement des TPE et des PME, qui constituent l'essentiel du tissu économique belge.

Pouvez-vous nous rappeler le principe et le calendrier de la facture électronique en Belgique ?

Depuis le 1^{er} janvier 2026, toutes les entreprises assujetties à la TVA en Belgique doivent être en mesure d'émettre et de recevoir des factures électroniques dans leurs échanges BtoB.

“ La bascule a été tardive, à la fois du côté des entreprises et des cabinets. ”

Une période de tolérance avait toutefois été prévue jusqu'au 31 mars 2026.

Le dispositif repose sur le réseau Peppol, qui permet l'échange de factures au format structuré via des plateformes interconnectées. Chaque entreprise doit donc être équipée d'une solution compatible.

Contrairement à la France, la Belgique a fait le choix d'imposer simultanément l'obligation à toutes les entreprises, quelle que soit leur taille.

En revanche, l'administration fiscale n'aura pas accès aux données échangées avant 2028.

Concrètement, comment s'est passée la bascule pour les entreprises sur le terrain ?

La bascule a été globalement tardive, à la fois du côté des entreprises et des cabinets. Au quotidien, les experts-comptables sont très pris par les obligations, avec une période fiscale qui peut s'étendre jusqu'à l'automne. Ils évoluent aussi dans un contexte où les reports sont assez fréquents, ce qui peut contribuer à retarder la mobilisation.

Même les cabinets qui ont cherché à anticiper se sont souvent heurtés à une forme d'inertie de la part de leurs clients. De nombreuses entreprises ont attendu la dernière minute pour réagir. La mobilisation s'est réellement accélérée à partir de l'été 2025, puis surtout à l'automne. Le véritable dé clic est souvent venu avec l'annonce des sanctions et des risques liés à la non-déductibilité de la TVA sur les factures non-conformes.

On estime que 900 000 entreprises étaient engagées dans la démarche fin 2025, sur un total d'environ 1,2 million.

“ La facture électronique va accélérer la transformation du métier vers davantage d'analyse et de conseil. ”

La principale difficulté tient au niveau de digitalisation. Malgré l'accélération liée au COVID, de nombreuses entreprises fonctionnent encore avec des processus peu dématérialisés. La facture électronique impose une transformation profonde des organisations.

Quel impact cette réforme aura-t-elle selon vous sur le métier d'expert-comptable ?

À court terme, elle génère une charge de travail supplémentaire, liée à l'accompagnement des clients dans la mise en place des outils, l'adaptation de leurs processus et la compréhension des nouvelles obligations.

Mais à plus long terme, l'impact est très structurant et positif. La facture électronique va accélérer l'automatisation des tâches de production et faire évoluer le métier vers davantage d'analyse, de conseil et d'accompagnement.

C'est un retour aux fondamentaux, un peu oubliés ces dernières années. Les entreprises attendent davantage de visi-

bilité sur leur situation financière, et les outils permettent aujourd'hui d'y répondre plus facilement, avec des données en temps réel.

Cette évolution constitue aussi un levier d'attractivité pour la profession, notamment auprès des jeunes, en rendant les missions plus variées et plus intéressantes.

Quel conseil donneriez-vous aux experts-comptables français à l'approche de cette réforme ?

Le principal conseil, c'est d'anticiper, en particulier avec les clients les moins digitalisés, pour lesquels la marche est plus importante. Il faut les accompagner pas à pas et de ne pas attendre la dernière minute.

Veiller aussi à bien choisir ses outils et à limiter leur multiplicité.

Enfin, cette réforme doit être vue comme une opportunité : celle de préparer l'évolution du métier, de former les équipes à de nouvelles missions et de mieux valoriser le rôle de conseil auprès des clients.

Le modèle belge : 3 différences clés

- **Obligation simultanée pour toutes les entreprises dès janvier 2026**
- **Échanges via le réseau Peppol (plateformes interconnectées)**
- **Pas d'accès de l'administration aux données avant 2028**

INNEST : des solutions concrètes pour les cabinets

Avec l'arrivée de la facture électronique et de l'IA, INNEST continue d'identifier des solutions utiles et opérationnelles pour accompagner concrètement l'évolution des missions des cabinets. Sa promo 8 en est une illustration.

GetBill : faire entrer les cabinets dans le pilotage du recouvrement

Le recouvrement des impayés est un besoin majeur des TPE-PME... mais il reste encore largement géré en interne, de manière empirique : relances irrégulières, manque de méthode, suivi limité. Résultat : une trésorerie fragilisée et des situations qui s'enlisent.

De leur côté, les experts-comptables sont en première ligne sur ces enjeux, sans pour autant proposer systématiquement une offre structurée.

GetBill tire parti de l'intelligence artificielle pour industrialiser ces tâches. La solution identifie les factures impayées, automatise des scénarios de relance multicanal (mail, SMS, appels automatisés...) et s'appuie sur un agent conversationnel capable de qualifier les situations et d'adapter les actions.

Pour les cabinets, l'enjeu est clair : intégrer le recouvrement dans leur offre sans alourdir leur organisation. Dans un contexte où la facture électronique renforce la visibilité sur la trésorerie des clients, ce type de service ouvre la voie à de nouvelles sources de revenus. Une première brique vers des offres plus complètes, de type "full service".

📌 getbill.io



Hermine IA : et si le juridique devenait enfin un levier de conseil ?

Au sein des cabinets, le juridique occupe une place à part : incontournable, mais souvent relégué à une production technique. Procès-verbaux, statuts, formalités... autant d'actes nécessaires, mais rarement structurés comme une véritable offre.

L'intelligence artificielle ouvre une nouvelle voie. Avec Hermine IA, la production juridique change de logique : l'outil génère des actes personnalisés à partir des données du dossier, intègre automatiquement les informations clés et sécurise les documents en détectant incohérences et oublis.

En analysant les dossiers, la solution est aussi capable de suggérer des actions complémentaires : modification statutaire, formalités à anticiper, mises à jour nécessaires... autant d'opportunités de conseil souvent laissées de côté.

Pour les cabinets, le juridique peut ainsi changer de statut : moins subi, plus structuré, et surtout davantage orienté vers l'accompagnement. Une évolution stratégique à l'heure où la valeur se déplace vers le conseil.

📌 hermineia.fr

À suivre

La promo 2026 d'INNEST accueille également Angel Start, un assistant financier conversationnel basé sur l'IA dédié aux créateurs d'entreprise, et Data Yoyo, qui explore le potentiel de la data pour enrichir le conseil. Découvrez leurs solutions dans un prochain numéro du Francilien.

Devenez cabinet pilote INNEST

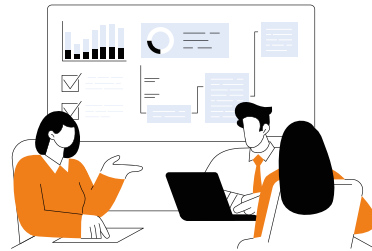
Et si vous testiez les outils de demain directement dans votre cabinet ? Les start-ups de la promo 8 recherchent des experts-comptables pour expérimenter leurs solutions en conditions réelles.

L'objectif : confronter ces outils à la réalité du terrain, affiner leurs fonctionnalités et construire des offres réellement adaptées aux besoins des cabinets et de leurs clients.

Concrètement, vous testez la solution sur quelques dossiers, à votre rythme, avec un accompagnement des équipes. Vous pouvez partager vos retours, échanger avec les concepteurs et contribuer directement à l'évolution de l'outil.

Participer à un bêta-test, c'est aussi une opportunité de prendre une longueur d'avance : identifier de nouvelles missions, structurer vos offres et explorer des usages avant leur déploiement à grande échelle.

De nouvelles missions sont déjà là. Êtes-vous prêt ?



Pour devenir bêta-testeur ou suivre l'actualité d'INNEST, rendez-vous sur [innest.fr](https://www.innest.fr) ou sur [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/innest) : @innest



L'ENOES, élue meilleure école de comptabilité et de gestion pour la 10^e année consécutive au Palmarès Le Monde du Chiffre 2025



L'ENOES VOUS ACCOMPAGNE TOUT AU LONG DE VOTRE CARRIÈRE

DSCG e-learning

- **DIPLÔME D'ÉTAT**
BAC+5
- **TAUX DE RÉUSSITE**
élevés
- **FORMATION 100% E-LEARNING**
une organisation flexible, compatible avec une activité professionnelle
- **ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE PERSONNALISÉ**
- **UN TREMPLIN VERS LE DEC**
une préparation idéale pour la poursuite du parcours d'expertise comptable
- **TOUTES LES UE SONT DISPONIBLES**

Inscrivez-vous !



Facture électronique : le vrai sujet n'est pas l'outil

À l'approche de la réforme de la facture électronique, beaucoup de cabinets focalisent leurs efforts sur le choix de la plateforme agréée et des outils. Une erreur, selon **Éric Choteau-Laurent**, président du groupe ACD et partenaire d'INNEST. Le véritable enjeu serait ailleurs : la capacité à faire évoluer son modèle.



ÉRIC CHOTEAU-LAURENT,
PRÉSIDENT DU GROUPE ACD
ET PARTENAIRE D'INNEST

Facture électronique et IA : le choc des modèles pour les cabinets comptables

Même si la profession comptable a toujours su s'adapter, ce qui se joue aujourd'hui est d'une autre nature toujours selon **Éric Choteau-Laurent**. « La combinaison de la facture électronique, la digitalisation forcée des millions d'entreprises et de l'intelligence artificielle marque un véritable changement de paradigme », affirme-t-il.

Dans ce contexte, il est urgent pour les cabinets de repenser leurs méthodes et leur organisation.

Une valeur historique qui se banalise

Avec le développement des outils, la production comptable

tend à devenir un standard. La tenue, longtemps au cœur de la proposition de valeur des cabinets, est progressivement industrialisée. De nouveaux acteurs viennent même capter une partie de ces usages.

« Cela ne remet pas en cause l'utilité de la comptabilité, mais en transforme profondément la place, analyse **Éric Choteau-Laurent**. C'est toujours un socle indispensable, mais elle n'est plus, à elle seule, un facteur différenciant. »

Un modèle à rééquilibrer

Face à cette évolution, la valeur du cabinet se déplace vers sa capacité à accompagner ses clients.

« Les cabinets disposent pour cela d'un atout que les outils n'ont pas, explique **Éric Choteau-Laurent** : la relation de confiance, l'empathie, la capacité à appréhender des situations complexes... »

Mais ce déplacement de la valeur implique aussi de faire évoluer sa posture et son modèle économique. « La profession a pris de mauvaises habitudes : jusqu'à présent, la production comptable structurait l'essentiel de la facturation, tandis

que l'accompagnement était souvent intégré sans être valorisé ni facturé », analyse-t-il.

« L'enjeu n'est pas de facturer plus, mais de facturer autrement. »

À mesure que la production se standardise, la question n'est donc pas seulement de s'équiper... mais de repenser la manière dont le cabinet crée et assume sa valeur. « Dans ce contexte, la transformation n'est plus une option : c'est une condition pour rester dans la course. »

Prolonger la réflexion

Retrouvez la version complète de cet échange et les solutions proposées par ACD sur le blog INNEST.



SUP EXPERTISE

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

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

DEUX PARCOURS D'EXCELLENCE POUR BOOSTER VOTRE EXPERTISE

PARCOURS CERTIFIANT CONTROLE ET CONTENTIEUX FISCAL

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

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

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

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

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

HARVEST FIDROIT ACADEMY & Sup'Expertise

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

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

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

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

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

SUP
EXPERTISE

Visiez l'excellence

L'école de

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

CRCC
COMPAGNIE
REGIONALE DES
EXPERTS-COMPTABLES
PARIS

CRCC
COMPAGNIE
REGIONALE DES
EXPERTS-COMPTABLES
DE VERSAILLES
ET DU CENTRE

BESOIN D'UN RENSEIGNEMENT ?
Contactez

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

www.supexpertise.fr

Faites de la protection sociale un avantage concurrentiel pour vos clients !

Renforcez votre rôle de conseil avec notre expertise en santé, prévoyance, retraite et épargne.

- Des solutions **claires** conformes et adaptées,
- Moins de complexité, plus d'**efficacité**,
- Un **accompagnement** solide à chaque étape.

La vraie valeur ajoutée pour vous démarquer.



SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE