

LE MARCHE DE L'EXPERTISE COMPTABLE ET DE L'AUDIT A L'HORIZON 2024

Pénurie de talents, dégradation économique, nouveaux concurrents : quelles stratégies pour les cabinets, réseaux et groupements ?

XERFI Precepta

Principaux contributeurs
Aurélien Vernet
Philippe Gattet

Directeur de la publication
Laurent Faibis

Date de publication
Décembre 2022

Code étude
22SAE49

Site
www.xerfi.com

Prix TTC
3 112,25 euros

e-mail
etudes@xerfi.fr

Adresse
13-15 rue de Calais
75009 Paris

Téléphone
01 53 21 81 51

La reproduction ou la présentation publique à des fins professionnelles, même partielle, par quelque procédé que ce soit, est strictement interdite sans l'autorisation des éditions Xerfi. Des repères spécifiques contenus dans cet exemplaire nous permettent d'identifier la source de toute utilisation frauduleuse.

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle. Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

Xerfi-DGT, Paris, 2022
ISSN 2648-5672
ISBN **978-2-8190-7313-0** Dépôt légal 4^e trimestre 2022

Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur, ou de ses ayants droits, ou ayants cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1er de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code Pénal. La loi du 11 mars 1957 n'autorise, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective d'une part, et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration.



Xerfi est la référence incontournable des études sectorielles pour éclairer la compréhension du monde économique réel, et stimuler les prises de décision par une excellente connaissance des entreprises, de leur environnement, de leur concurrence, de leurs performances.

Toutes les grandes entreprises, aussi bien que les ETI et PME, les principaux cabinets de conseil, les meilleures universités et business schools, les grandes administrations publiques ont recours aux études **Xerfi**. Son succès s'appuie sur un catalogue exceptionnel de plus de 900 titres mis à jour mois après mois, accumulant ainsi un effet d'expérience sans égal. Un service d'études et d'enquêtes « sur-mesure » répond par ailleurs aux besoins spécifiques des décideurs.

La position éminente de **Xerfi** repose sur la fiabilité de ses études, l'exigence apportée au traitement des données par ses propres experts, ses méthodologies éprouvées, la rigueur et l'ouverture d'esprit des analyses et des synthèses. Une longue expérience depuis 1993, mais aussi une stricte indépendance - intellectuelle et financière - sont la condition indispensable de cette réussite.

L'univers Xerfi

Publication d'études



Une base de 700 études mise à jour en continu pour suivre la vie des secteurs et des entreprises en France et à l'international : prévisions d'activité, panorama des forces en présence, actualités des acteurs.

Xerfi Classic comprend :

- Les études sectorielles France
- Les études Global
- Les études Groupes
- Les études Emploi RH



Un catalogue de plus de 150 études pour stimuler votre réflexion et vous accompagner dans vos prises de décision. Ces études décryptent les facteurs de changement et les stratégies des entreprises afin de proposer une vision prospective des marchés et du jeu concurrentiel.



Xerfi Innov, c'est une collection dédiée aux secteurs et marchés innovants. Dans ces études, notre expertise se focalise sur les bouleversements technologiques, les nouveaux usages, les business model innovants, la cartographie des nouveaux entrants et l'analyse du potentiel des marchés à long terme.

Prestations sur mesure



Xerfi Spécific est le département des études et prestations sur mesure du groupe Xerfi. Xerfi Spécific mobilise les ressources les plus adaptées à votre projet. En fonction de vos besoins, son équipe dédiée, composée de directeurs d'études, de prévisionnistes et d'analystes se renforce grâce aux compétences puisées dans les différents départements du groupe Xerfi pour répondre au mieux à votre problématique et vous apporter des solutions personnalisées.

Nous mettons notre expertise du digital au service de nombreuses entreprises et acteurs publics pour répondre à leurs demandes spécifiques :

- Études et évaluations de marchés/secteurs
- Analyses et recommandations stratégiques - Benchmark concurrentiel
- Diagnostic d'entreprises (fournisseurs, concurrents, clients)
- Business plan
- Enquêtes qualitatives et quantitatives sur-mesure
- Cartographie des décideurs et des réseaux d'influence
- Dispositif de veille stratégique et prospective sur le numérique et la transformation digitale des principaux secteurs de l'économie

Plus d'informations : specific@xerfi.fr

Nos abonnements



XERFI 7000, UNE BASE DE PLUS DE 700 ÉTUDES

Xerfi 7000 est une source complète de documents, d'études et de prévisions mises à jour en continu. Vous souhaitez avoir un accès privilégié à une base d'études couvrant toutes les activités économiques en France et dans le monde et remise à jour plusieurs fois par an ? Xerfi 7000 répond à votre besoin.

Cet abonnement vous donne un accès illimité à 700 études, prévisions et analyses sur les secteurs, les entreprises, leur environnement, et depuis 2018, les relations sociales et l'emploi en France.



XERFI PREMIUM, L'ACCÈS À TOUT LE CATALOGUE

Xerfi Premium permet de disposer comme vous le souhaitez de l'ensemble des collections d'études réalisées par Xerfi. Vous constituez votre propre bibliothèque personnalisée d'études, accessible en ligne.

Vous aurez notamment accès aux études Xerfi Precepta et Xerfi Innov pour clarifier la vision stratégique des dirigeants et décideurs sur les mutations en cours, et les préparer à l'action dans un univers incertain.



XERFI PRO, L'INFORMATION SYNTHÉTIQUE EN UNE MINUTE

L'abonnement à Xerfi Pro vous permet l'accès illimité et en ligne à 350 synthèses opérationnelles sur l'ensemble de l'économie.

Cette collection met en avant les informations qu'il est essentiel de connaître avant d'entrer en relation avec une entreprise. Elle s'adapte parfaitement à la consultation sur smartphones, tablettes ou ordinateurs. Cette solution convient autant à une utilisation nomade qu'à une analyse de back office.



XERFI RISK, POUR ANTICIPER LES RISQUES DE DÉFAILLANCES

Pour savoir si les entreprises avec lesquelles vous êtes en relation sont menacées à court ou moyen terme, Xerfi Risk vous propose de mesurer en un clin d'œil le risque de défaillance qui pèse sur leur secteur d'activité.

Dans un contexte de crise, disposez de données mises à jour chaque trimestre et accédez aux prévisions exclusives de Xerfi sur les défaillances, les marges et la solvabilité de 150 secteurs rassemblant près de 95% des entreprises françaises.

TABLE DES MATIERES

0. LE RESUME EXECUTIF	12
LA SYNTHESE	13
LES CHIFFRES CLES	18
LES PAGES CLES	19
Le panorama des professionnels du chiffre en France	19
Les prix des prestations	20
Les performances financières de la profession dans son ensemble	21
Le scénario prévisionnel à l'horizon 2024	22
Les principaux défis et axes de développement de la profession	23
Les tensions sur les recrutements dans la branche	24
La redéfinition de la marque employeur : Yzico, Walter France, KPMG	25
Le classement des structures et réseaux pluridisciplinaires	26
1. LES FONDAMENTAUX ET DÉFIS STRATÉGIQUES	27
1.1. À RETENIR	28
1.2. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ	29
Expertise comptable et commissariat aux comptes : deux activités réglementées	29
Les missions des experts-comptables	30
Les missions des commissaires aux comptes	31
La complémentarité de l'expertise comptable et du commissariat aux comptes	32
La nomination d'un expert-comptable	34
La nomination d'un commissaire aux comptes	35
Les structures d'exercice professionnel	36
Le panorama des professionnels du chiffre en France	37
Les principaux déterminants de l'activité	38
1.3. LES 5 DÉFIS STRATÉGIQUES	40
Renforcer l'attractivité RH des métiers du chiffre	40
Poursuivre les efforts de dématérialisation	41
Faire face à la menace de disruption du bas du marché	42
Mieux valoriser les prestations de conseil	43
Consolider le rôle de facilitateur d'affaires	44

TABLE DES MATIERES

2. LE MARCHÉ ET SES PERSPECTIVES À L'HORIZON 2024	45
2.1. À RETENIR	46
2.2. LA DYNAMIQUE D'ACTIVITÉ SUR MOYENNE PÉRIODE	47
La dynamique d'activité par grand profil d'acteurs	47
L'évolution du chiffre d'affaires par tête des principaux acteurs	53
2.3. L'ACTIVITÉ JUSQU'EN 2022	55
L'évolution des déterminants	55
Le chiffre d'affaires de la profession	56
Le chiffre d'affaires selon la taille	57
Les prix des prestations	58
2.4. LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DE LA PROFESSION	60
La méthodologie	60
Les performances financières de la profession dans son ensemble	61
Les principaux postes de charges de la profession dans son ensemble	62
Les ratios de performance selon la taille des cabinets	63
2.5. LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL À L'HORIZON 2024	65
L'évolution des déterminants	65
Les impacts de la loi Pacte : bilan et perspectives à moyen terme	66
Le chiffre d'affaires de la profession	68
Les opportunités et menaces à moyen terme	70
3. L'ANALYSE DE LA DEMANDE ET DE L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ	71
3.1. À RETENIR	72
3.2. L'ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT	73
La méthodologie	73
L'analyse PESTEL	74
3.3. L'ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE	75
Le produit intérieur brut	75
Le climat des affaires	77
La trésorerie des entreprises	82
L'investissement des entreprises	85

TABLE DES MATIERES

L'évolution du tissu d'entreprises	86
Focus sur les indépendants	87
3.4. LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES	88
Vue d'ensemble des évolutions réglementaires	88
Les évolutions réglementaires du côté des entreprises clientes	89
Les évolutions réglementaires du côté des cabinets d'expertise comptable	90
La loi Pacte : le relèvement des seuils dans l'audit	91
La loi Pacte : la mission ALPE (audit légal des petites entreprises)	93
La loi Pacte : la mission ECF (examen de conformité fiscale)	94
Focus sur la séparation audit/conseil	95
La facturation électronique	96
Le reporting extra-financier	98
3.5. LES AUTRES FACTEURS DE MUTATION	99
Les évolutions démographiques	99
La transition digitale	101
La <i>blockchain</i>	102
L'intelligence artificielle	104
4. LES STRATÉGIES DE CROISSANCE ET AXES DE DÉVELOPPEMENT	105
4.1. À RETENIR	106
4.2. L'ADAPTATION DES EXPERTS-COMPTABLES À LA FACTURE ÉLECTRONIQUE	108
Les ajustements face à la généralisation de la e-facture	108
Les stratégies de repositionnement des cabinets	109
Les attentes des cabinets d'expertise comptable	110
Les partenariats stratégiques des cabinets avec Esker	111
Les principaux faits marquants	112
4.3. LA DÉMATÉRIALISATION DU BUSINESS MODEL	113
La dématérialisation, un enjeu pour l'expertise comptable	113
Les leviers de la dématérialisation	114
Le recours aux outils numériques par les experts-comptables	115
L'utilisation de l'intelligence artificielle par les cabinets d'audit	116
Les risques et les opportunités liées à l'intelligence artificielle dans l'audit	117
Étude de cas : PwC Store, la nouvelle marketplace de PwC France et Maghreb	118

TABLE DES MATIERES

4.4. LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION	119
L'adoption d'un modèle pluridisciplinaire	119
L'offensive des Big 4 dans le conseil	121
La montée en puissance des missions d'accompagnement	125
Focus sur le conseil RSE	126
Étude de cas : In Extenso poursuit sa diversification dans la gestion des risques	128
Les principaux faits marquants	129
4.5. LE RECRUTEMENT ET LA GESTION DES EFFECTIFS	131
Les difficultés de fidélisation et d'attractivité des collaborateurs	131
Les tensions sur les recrutements dans la branche	132
Les leviers d'attractivité et de fidélisation des effectifs	134
Étude de cas : la redéfinition de la marque employeur	136
4.6. LA RECHERCHE D'UNE TAILLE CRITIQUE	137
Une stratégie de regroupement bénéfique pour les cabinets	137
Étude de cas : les opérations d'acquisition de BDO	138
Les principaux faits marquants	139
5. LE JEU CONCURRENTIEL	141
5.1. À RETENIR	142
5.2. LES FORCES EN PRÉSENCE ET LEUR POSITIONNEMENT	143
Vue d'ensemble	143
Les grandes familles de structures et réseaux pluridisciplinaires	144
Le classement des structures et réseaux pluridisciplinaires	146
La montée en puissance des « non-réseaux »	148
La montée en puissance des « non-réseaux »	149
Le classement des « non-réseaux »	150
Les structures pluridisciplinaires : revenus et degré de diversification	151
La couverture géographique des structures pluridisciplinaires	155
5.3. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE ET LES RAPPORTS DE FORCES	156
Vue d'ensemble des forces concurrentielles	156
Un secteur à la fois atomisé et concentré	157
Des clients fidèles et moins sensibles au prix qu'à la qualité de la relation client	159
Le renforcement du pouvoir de marché des fournisseurs	161

TABLE DES MATIERES

Les outils de <i>self-care</i> favorisent l'internationalisation de la comptabilité	164
La concurrence des cabinets 100% en ligne	166
L'essor de la <i>comptatech</i> : entre concurrents et alliés	172
L'immixtion des (néo)banques dans les services comptables	174
5.4. LE JEU CONCURRENTIEL À MOYEN TERME	176
Vers une intensification de la concurrence au sein du secteur	176
L'écosystème expertise comptable au défi de la plateformisation	177
Diversification : déplacement du centre de gravité des professionnels du chiffre	178
La tendance au regroupement va s'accélérer	179
L'analyse SWOT des cabinets de petite taille	180
L'analyse SWOT des cabinets de taille intermédiaire	181
L'analyse SWOT des grands réseaux pluridisciplinaires	182
Les conclusions de l'analyse SWOT	183
6. LES FICHES D'IDENTITÉ DES PRINCIPAUX ACTEURS	184
6.1. LES BIG FOUR	185
KPMG	185
EY	189
PwC	191
Deloitte	194
6.2. LES CHALLENGERS	197
Fiducial	197
In Extenso	199
Mazars	203
Grant Thornton	206
BDO	209
Exco	211
6.3. UN RÉSEAU ASSOCIATIF	213
Cerfrance	213
6.4. LES « NON-RÉSEAUX »	215
ATH	215
France Défi	217
Eurus	219

TABLE DES MATIERES

Fidunion	221
6.5. LES AUTRES GRANDS CABINETS ET RÉSEAUX STRUCTURÉS	223
HLB International	223
Cogep	225
Fiteco	226
7. SOURCES D'INFORMATION	228
8. NOTE MÉTHODOLOGIQUE	231

0. LE RESUME EXECUTIF

LE RESUME EXECUTIF

1

L'ACTIVITE RESISTERA D'ICI 2024 MALGRE DES VENTS CONTRAIRES

Avec un chiffre d'affaires en progression de 4,5%, les cabinets comptables et d'audit ont confirmé leur bonne dynamique en 2022. Alors que le ralentissement économique se précise, **l'équation s'annonce toutefois plus délicate pour les métiers du chiffre à l'horizon 2024 :**

- **les fondamentaux économiques seront moins bien orientés.** La dynamique de reprise post-Covid est désormais derrière, et c'est une phase de récession qui se profile dès le 1^{er} trimestre 2023. Selon nos prévisions, le PIB fera du quasi-surplace en 2023 (+0,3%) et ne se redressera que légèrement en 2024. Par ailleurs, le climat des affaires se détériore dans la plupart des grands macro-secteurs. Si elle ne s'est pas effondrée, la confiance des chefs d'entreprise marque d'ores et déjà le pas dans l'industrie et dans les services ;
- **face à des perspectives plus incertaines, les entreprises seront dans l'ensemble en mode défensif.** Choc énergétique, difficultés à répercuter en totalité l'inflation dans les prix de vente, flambée des charges d'exploitation, revalorisations salariales... la profitabilité des entreprises va inévitablement se contracter. Ces tensions rendront les marges de négociation plus serrées. Les CAC, par exemple, pénalisés par le relèvement des seuils de certification (loi Pacte), pourraient déplorer davantage de non-renouvellement des mandats de la part de petites entreprises tentées d'économiser sur leurs honoraires ;
- **les défaillances d'entreprises remontent à un rythme préoccupant :** +57% en 2022 de l'année selon nos estimations. Rien ne garantit par ailleurs que cette progression ne dépasse à terme le simple stade de « normalisation » post-Covid, si l'on tient compte de l'atténuation des effets de certains dispositifs de soutien. L'érosion du tissu d'entreprises affaiblira les débouchés. Ce d'autant que les commerçants et les TPE/PME, clientèle « phare » des experts-comptables, paraissent les plus à risque.

Le chiffre d'affaires des cabinets d'expertise comptable et d'audit progressera malgré tout de 2,5% à 3,0% d'ici 2024. Une performance inférieure à la tendance de long terme (de l'ordre de 4,5% par an entre 2000 et 2022) mais somme toute très solide compte tenu de l'évolution de la conjoncture. Les cabinets pourront en effet compter sur d'importants facteurs de soutien :

- **la forte récurrence de l'activité,** qui tient à la fois à la nature réglementée de l'activité, à la fidélité élevée des clients et au rapport privilégié des experts-comptables avec les chefs d'entreprise. Ce facteur est d'ailleurs un élément clé pour comprendre la résistance de la profession aux à-coups conjoncturels, comme ce fut le cas durant la crise sanitaire ;
- **l'accompagnement sur des missions spécifiques,** en lien par exemple avec la généralisation de la facture électronique qui deviendra obligatoire entre 2024 et 2026, et plus généralement en lien avec la diversification des cabinets (activités juridiques, conseil en gestion de patrimoine, RSE, etc.).

2

LA MARQUE EMPLOYEUR AU SERVICE DE L'ATTRACTIVITÉ DE LA PROFESSION

Les métiers du chiffre sont sous tension en matière de ressources humaines. La profession doit composer avec un véritable déséquilibre de la pyramide des âges, et face au déficit d'attractivité de la profession, les cabinets sont confrontés à un turn-over important et à de fortes difficultés sur les recrutements. Si des initiatives de place ont émergé (commission « attractivité » du CSOEC, notamment) pour promouvoir la filière, **plusieurs leviers sont activés par les cabinets pour relever ces nouveaux défis RH :**

- **Le rapprochement avec les nouvelles générations.** Les initiatives ont été nombreuses ces derniers mois. Mazars a par exemple lancé début 2022 son programme *New Firm Generation*, un blog dédié aux jeunes diplômés et aux étudiants. De son côté, Cerfrance s'est associé avec REAL Campus by L'Oréal pour sensibiliser les étudiants à l'expertise comptable. En septembre 2022, In Extenso, via sa filiale In Extenso Croissance, a participé à la création de la chaire *Leading a scale-up* avec l'ESSEC Business School.
- **Le renforcement de la marque employeur.** De nombreux cabinets ont refondu leur marque employeur récemment afin de s'adapter aux nouvelles réalités du marché de l'emploi. Des approches traditionnelles pour certains, à l'image de Walter France qui a lancé un nouveau site vitrine pour imprimer plus fortement sa marque auprès des candidats. Des approches plus disruptives pour d'autres, à l'instar de KPMG qui s'est doté d'une nouvelle signature, L'Autre Contrat, en vue de sa vague de recrutement pour la saison 2022/23 (2 700 nouveaux talents) et qui a mis en place un comité « nouvelle génération », le *shadow comex*, donnant carte blanche à des consultants âgés de moins de 30 ans pour challenger le comité exécutif.
- **La construction d'opportunités de carrière.** Les grands réseaux pluridisciplinaires capitalisent sur leurs nombreux bureaux et services en France et à l'international pour faciliter, via des programmes internes, la mobilité de leurs employés. Une pratique qui répond à la tendance grandissante du *job hopping* (soit le fait de changer fréquemment d'emploi) à laquelle sont particulièrement sensibles les jeunes salariés. Une approche imitée par des cabinets plus petits comme Yzico, qui a développé début 2022 son académie, un parcours de formation complet pour faire évoluer et s'épanouir professionnellement ses équipes.
- **La flexibilisation de l'organisation du travail.** La flexibilité est un facteur déterminant de la fidélisation des collaborateurs, d'autant que l'équilibre vie privée/vie professionnelle et l'environnement de travail sont devenus des sujets centraux pour les employés. La crise sanitaire a d'ailleurs précipité cette flexibilisation de l'organisation du travail avec la mise en place du télétravail et l'essor du travail hybride.

3

LE « MONOPOLE » DES EXPERTS-COMPTABLES TIENDRA-T-IL ENCORE LONGTEMPS ?

La prérogative exclusive d'exercice héritée de l'ordonnance de 1945 confère aux experts-comptables un « monopole » sur la tenue de la comptabilité et l'établissement des comptes. **Sur le papier du moins, car un revirement progressif mais inexorable est en train de s'opérer.** Plusieurs tendances contribuent à ce mouvement :

- **la montée en puissance des plateformes dans l'écosystème comptable.** Le mouvement de « plateformisation » n'épargne aucun secteur, pas même les professions réglementées protégées, en théorie, par leur prérogative d'exercice. L'expertise comptable n'a pas échappé à cette lame de fond. Certaines plateformes, comme Indy, qui a levé 35 M€ début 2021, cherchent à se développer comme une « alternative au comptable » à partir de prestations très automatisées. D'autres, comme Pennylane (qui a levé 50 M€ en janvier 2022), misent sur un partenariat gagnant-gagnant avec les experts-comptables. Ancien cabinet d'expertise comptable en ligne, Pennylane s'est d'ailleurs récemment repositionnée avec succès comme éditeur de logiciel au service des experts-comptables ;
- **l'incursion des banques dans les services comptables.** Sur un modèle similaire à celui des cabinets 100% en ligne (automatisation de la comptabilité, gain de temps généré par une relation digitale, tarification attractive), certaines néobanques comme Qonto ou Blank, proposent également des prestations comptables : rapprochement automatique des mouvements bancaires, préparation des états financiers, assistance fiscale et sociale, ou encore établissement de prévisionnels. Il n'est d'ailleurs pas exclu que les groupes bancaires s'immiscent davantage dans les métiers de la comptabilité à l'avenir, car ils disposent d'avantages de taille, en particulier une connaissance précise des clients et de leurs flux financiers ;
- **le vent de libéralisation qui souffle sur la profession.** Ces dernières années, plusieurs réformes ont modifié les règles du jeu en faveur d'une libéralisation plus poussée : levée de l'interdiction de démarcher des clients potentiels, assouplissement des contraintes réglementaires concernant la détention du capital des sociétés d'expertise comptable, relèvement des seuils de certification, etc. À l'avenir, il est possible qu'on assiste à une financiarisation de la profession telle qu'on peut l'observer dans d'autres secteurs. Celle-ci touche d'ailleurs déjà l'écosystème comptable élargi, avec notamment le fonds Silver Lake à la tête des deux principaux fournisseurs de logiciels, Cegid et Silae.

Dans ce contexte, le CNOEC a récemment annoncé la création de Drakarys, une « société d'investissement des experts-comptables pour les experts-comptables ». Celle-ci est notamment montée au capital de MyUnisoft. Son ambition : assurer l'indépendance numérique de la profession pour faire face et tirer avantage de la montée en puissance des éditeurs.

4

L'ELARGISSEMENT DES COMPETENCES : UN IMPERATIF POUR RE-CREER DE LA VALEUR

Face aux craintes d'un affaissement de leur « monopole » sur leur cœur de métier, les cabinets d'expertise comptable misent beaucoup sur la diversification. **L'élargissement des compétences constitue une opportunité toute indiquée de se positionner sur de nouveaux relais de croissance, et ce pour plusieurs raisons :**

- **la banalisation des missions comptables classiques.** Les tâches comptables classiques telles que la tenue de comptes et l'établissement des comptes annuels et des déclarations fiscales représentent pour l'heure près de la moitié de l'activité des cabinets en termes de jours-hommes et de chiffre d'affaires. Cette part diminuera sensiblement dans les années à venir sous l'effet de l'automatisation ;
- **l'opportunité de re-créer de la valeur pour capter de nouveaux clients.** Selon une enquête menée par Xerfi¹, 25% des « non-clients » (anciens clients qui ré-internalisé leur comptabilité) seraient prêts à recourir à un expert-comptable si ce dernier leur proposait un bouquet de services (juridique, fiscal, financier...) autour de la gestion de leur entreprise ;
- **le repositionnement sur des missions à forte valeur ajoutée.** De nombreuses prestations hors cœur de métier seraient très bien accueillies par les clients, qui en perçoivent la valeur ajoutée, et constituent à ce titre des relais de croissance à ne pas négliger. L'élargissement de l'éventail des services nécessite néanmoins de renforcer le caractère pluridisciplinaire du cabinet et de se doter de compétences nouvelles.

Les pistes de diversification sont nombreuses : conseil en gestion de patrimoine (à l'image d'In Extenso qui a racheté Onexys fin 2020), ou encore conseil juridique (Cogep a par exemple lancé sa branche Cogep Avocats). Deux concentrent aujourd'hui l'attention des cabinets :

- **le conseil RSE.** L'inflation réglementaire en la matière (règlement Taxonomie, révision de la NFRD...) pousse la profession à accélérer. De nombreux cabinets, comme Mazars, Aca Nexia ou encore BDO se sont positionnés sur l'audit des reporting extra-financiers, en tant qu'organismes tiers indépendants accrédités par le Cofrac. Certains cabinets optent pour la croissance externe pour renforcer leur expertise, à l'image de Grant Thornton qui a récemment racheté l'agence de coaching RSE Primum Non Nocere ;
- **l'accompagnement dans la gestion des risques.** Plusieurs initiatives ont le jour ces derniers mois afin d'enrichir l'offre de services en matière de gestion des risques auprès des TPE/PME. Depuis février 2022, In Extenso propose ainsi une offre à la carte et sur-mesure de gestion des risques (cartographie des risques, cyber résilience, respect des procédures internes, etc.).

¹ Enquête sur les nouvelles réalités de la relation client dans l'expertise comptable, juin 2022

5

MIEUX VALORISER LE CONSEIL POUR ÉCHAPPER AUX PRESSIONS TARIFAIRES

Ces stratégies de diversification vers le conseil et l'accompagnement se heurtent toutefois, sur le terrain, à la difficulté de bien valoriser ces offres. D'abord parce qu'elles ne sont pas toujours suffisamment tangibles pour les dirigeants de TPE/PME, hormis à certaines phases clés de la vie de leur entreprise : création, difficultés, transformation majeure, cession-transmission. Ensuite, parce que le distinguo entre le conseil qui rentre dans le champ de la lettre de mission et le conseil qui doit être facturé à part n'est que rarement clairement établi. **Mieux valoriser les services de conseil nécessite une véritable professionnalisation de la démarche de conception, de promotion et de distribution de l'offre.**

- Il s'agit d'abord de **mieux valoriser les nouveaux services**. Avec, à cet égard, deux grands options en termes de *pricing* : soit mieux valoriser les missions non récurrentes en tant que tel, en les tarifant, soit mieux calibrer les offres « tout compris » du point de vue de l'adéquation entre les prix et les ressources allouées (c'est-à-dire des coûts), notamment à la partie conseil. **Cet effort de valorisation permettrait d'ailleurs aux cabinets de s'émanciper des fortes pressions tarifaires qui touchent historiquement la profession.** Entre 2010 et 2022, les prix des prestations comptables ont progressé de 5,7% seulement, une hausse bien faible comparée à l'inflation générale des prix (+18,3%). Face à la nouvelle donne économique qui se profile, les cabinets n'auront d'autres choix, s'ils veulent maintenir leurs marges, que de répercuter plus franchement l'inflation dans leurs honoraires.
- Il s'agit aussi de **mieux mettre en avant les services de conseil**. Une récente Xerfi² montre qu'il existe un décalage important entre l'intérêt des entreprises pour certaines missions et les efforts commerciaux des cabinets. Pour la douzaine de prestations hors cœur de métier identifiées, la part des entreprises qui déclarent attendre de leur cabinet ces services est systématiquement supérieure à la part des entreprises qui se sont effectivement vues proposées de telles offres. Les marges d'amélioration sont donc importantes en matière de communication et de « faire-savoir ». Si la présence de plusieurs entités juridiques distinctes (expertise comptable, conseil, fiscalité, etc.) dans les grands réseaux pluridisciplinaires facilite ce travail, les cabinets de plus petite taille doivent mieux cloisonner les missions de conseil, pour l'heure insuffisamment différencier dans leur offre.

Aurélien Vernet, décembre 2022

² Enquête sur les nouvelles réalités de la relation client dans l'expertise comptable, juin 2022

LE GRAPHIQUE CLE

■ Chiffre d'affaires de la profession (panel Xerfi)

Unité : variations annuelles en %



Traitement et estimation et prévision Xerfi / Source : Xerfi, d'après Greffes des Tribunaux de commerce

LES CHIFFRES CLES

≈ 21,5 Md€

Taille estimée du marché française des activités comptables et connexes³ en 2021 (environ 6% de l'ensemble des services aux entreprises)

≈ 2,3 Md€

Taille estimée du marché de l'audit légal en 2021

31%

Part de marché captée par les Big 4 de l'audit en 2020/21 dans les activités réglementées

12,8%

Taux de RCAI des professionnels du chiffre en 2021/22 (panel Xerfi)

+2,5%

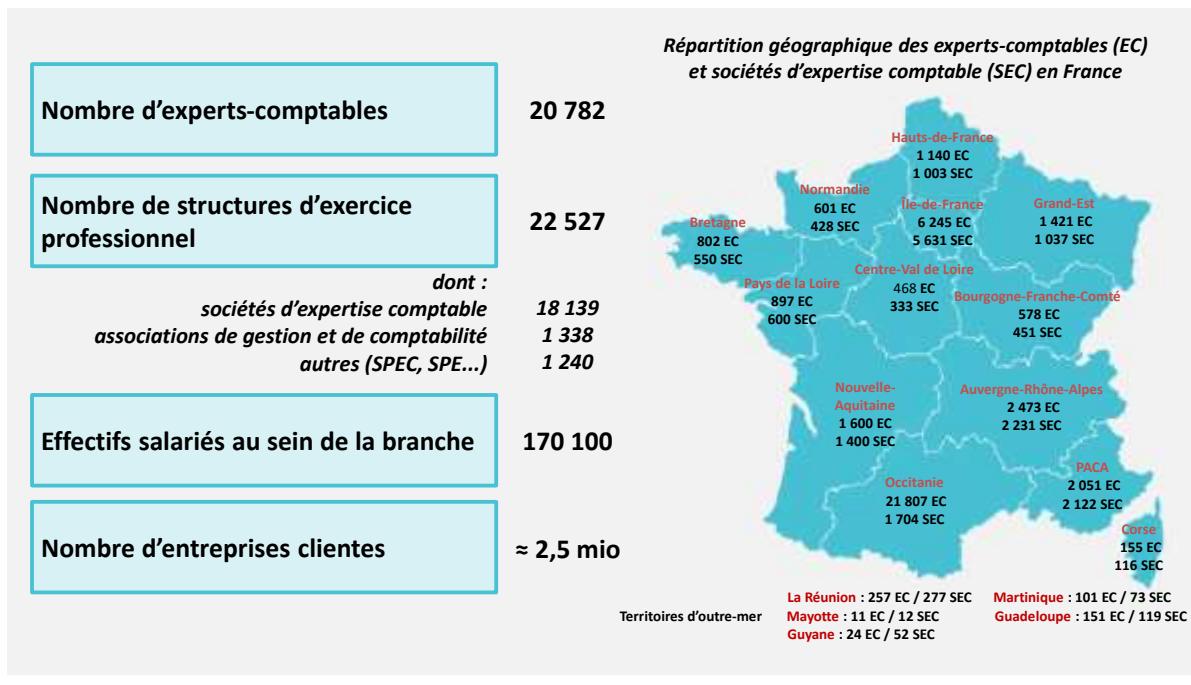
Hausse moyenne des prix dans les services comptables en 2022

³ Périmètre Insee : comptabilité générale, comptabilité analytique et autres services comptables, conseil fiscal et juridique, etc.

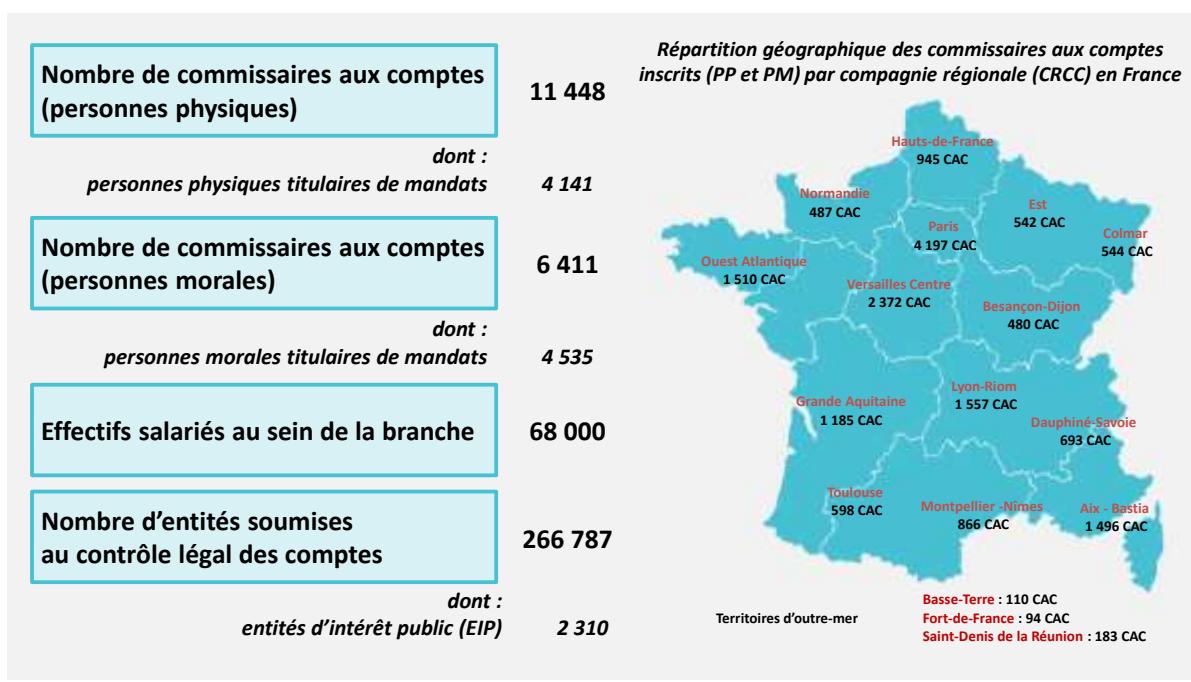
LES PAGES CLES

Le panorama des professionnels du chiffre en France

■ Expertise comptable : panorama et chiffres clés en 2021



■ Commissariat aux comptes : panorama et chiffres clés en 2021



Des pressions tarifaires historiquement fortes

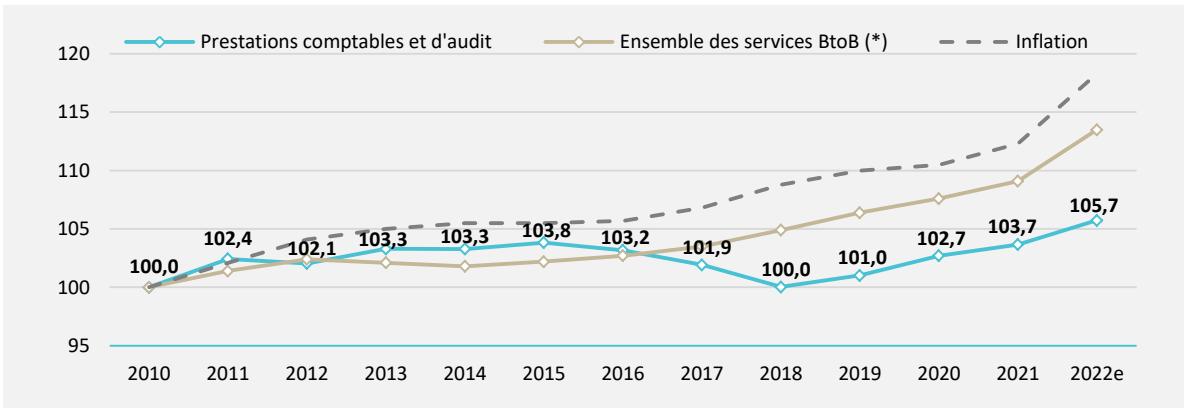
Les cabinets d'expertise comptable et d'audit pâtissent depuis de nombreuses années des fortes pressions tarifaires. Pour s'en convaincre, les prix des prestations comptables et d'audit n'ont augmenté que de 5,7% entre 2010 et 2022 (estimation Xerfi), soit un niveau bien en-deçà du rythme de l'inflation. Dans le détail, les prix des services d'audit ont nettement diminué sur la période (à 94,3 points en 2022, base 100 en 2010) tandis que les prix des services comptables ont augmenté (114,9 points en 2022, base 100 en 2010).

De fait, les acteurs ont des difficultés à valoriser leurs prestations en raison de la conjonction de plusieurs facteurs :

- une forte intensité concurrentielle intra-sectorielle, qui est d'ailleurs amenée à s'amplifier avec la loi Pacte (et la fin de nombreux mandats qui ne seront pas renouvelés) ;
- la professionnalisation des fonctions achats des clients et la généralisation des appels d'offres ;
- les gains de productivité liés à l'automatisation, en large partie « reversés » aux clients sous la forme de baisses tarifaires.

■ Prix des prestations comptables et d'audit et prix de l'ensemble des services BtoB

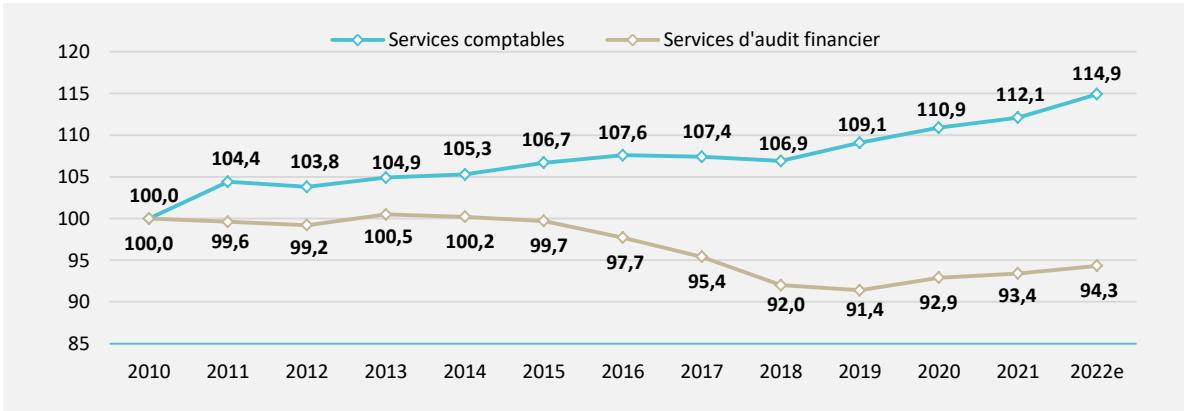
Unité : indice base 100 en 2010



(*) Transport, services informatiques, télécommunications, activités immobilières, activités juridiques et comptables, publicité et études de marché, services administratifs, etc. / Traitement et estimations Xerfi / Source : Insee

■ Prix des prestations de services comptables et d'audit financier

Unité : indice base 100 en 2010



Traitement et estimations Xerfi / Source : Insee

Les performances financières de la profession dans son ensemble

Les marges se maintiennent contre vents et marées

En léger retrait par rapport à l'excellent cru 2020/21, les performances financières des cabinets sont toutefois restées très bonnes en 2021/22. Les cabinets d'expertise comptable et d'audit du panel Xerfi sont globalement parvenus à maintenir leurs marges malgré l'essoufflement de la dynamique de reprise post-Covid et la dégradation de la conjoncture. Le taux d'excédent brut d'exploitation est ainsi resté à son niveau de moyenne période, soit 11,0% d'après notre estimation. Le taux de résultat courant avant impôt a quant à lui accusé un léger repli : 12,8% en 2021/22, contre 13,6% un an plus tôt, de même que le taux de résultat net. Ces indicateurs de résultat restent cela étant au-dessus de leur moyenne historique (respectivement 12,3% pour le RCAI et 9,6% pour le RN sur la période 2014/15 2020/21). Finalement, la profession démontre une nouvelle fois sa très forte résistance, telle qu'elle a par exemple déjà pu être observée lors de la saison 2019/20, au plus fort de la crise.

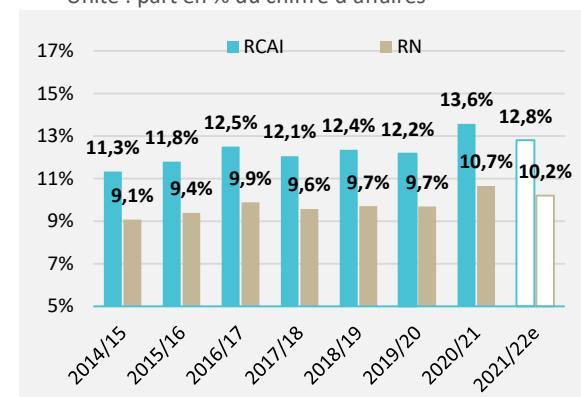
■ Évolution du taux d'EBE (panel ensemble)

Unité : part en % du chiffre d'affaires



■ Évolution du taux de résultat net et du taux de résultat courant avant impôts

Unité : part en % du chiffre d'affaires



Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

■ Évolution du taux de valeur ajoutée (panel ensemble)

Unité : part en % du chiffre d'affaires



■ Évolution de la rentabilité financière (panel ensemble)

Unité : %, résultat net / fonds propres



Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

L'activité des professionnels du chiffre ralentira mais restera solide d'ici 2024

Selon nos prévisions, la croissance du chiffre d'affaires des cabinets d'expertise comptable et d'audit ralentira légèrement d'ici 2024 (de l'ordre de 2,5% à 3%) mais restera malgré tout solide. Le marché de l'audit restera pénalisé par les conséquences de la loi Pacte. Les professionnels du chiffre pourront cependant encore compter sur des facteurs de soutien structurels comme la récurrence de leur activité, la fidélité de leurs clients ou encore leur rapport privilégié avec les dirigeants d'entreprise. À cet égard, la généralisation de la facturation électronique et, plus largement, la nécessité pour de nombreuses entreprises d'opérer leur transformation digitale doperont la demande à destination des cabinets d'expertise comptable. Les marges de manœuvre pour procéder à des revalorisations tarifaires resteront limitées, principalement en raison de la tendance à la « commoditisation » des offres, encouragée par la profusion des services 100% *online* notamment, qui focalisera un peu plus la compétition sur les prix. Les acteurs de grande taille, qui font jouer les économies d'échelle, et ceux qui disposent d'une organisation performante, profiteront probablement de cette situation pour gagner des parts de marché. La capacité des professionnels à intégrer dans leurs honoraires les prestations exceptionnelles et à « monétiser » les missions non-cœur de métier comme le conseil sera également déterminante.

■ Chiffre d'affaires de la profession (panel Xerfi)

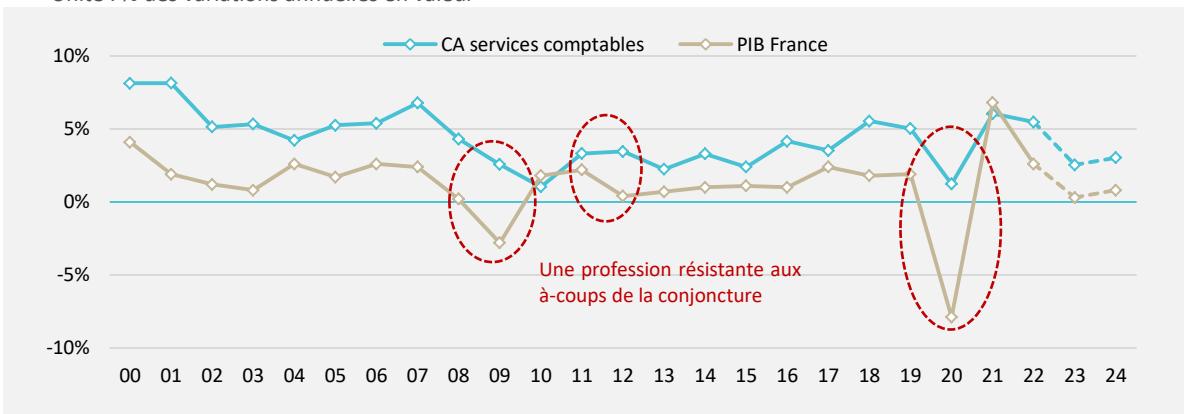
Unité : variations annuelles en %



Traitement et estimation et prévision Xerfi / Source : Xerfi, d'après Greffes des Tribunaux de commerce

■ Analyse de longue période : chiffre d'affaires des services comptables et PIB

Unité : % des variations annuelles en valeur

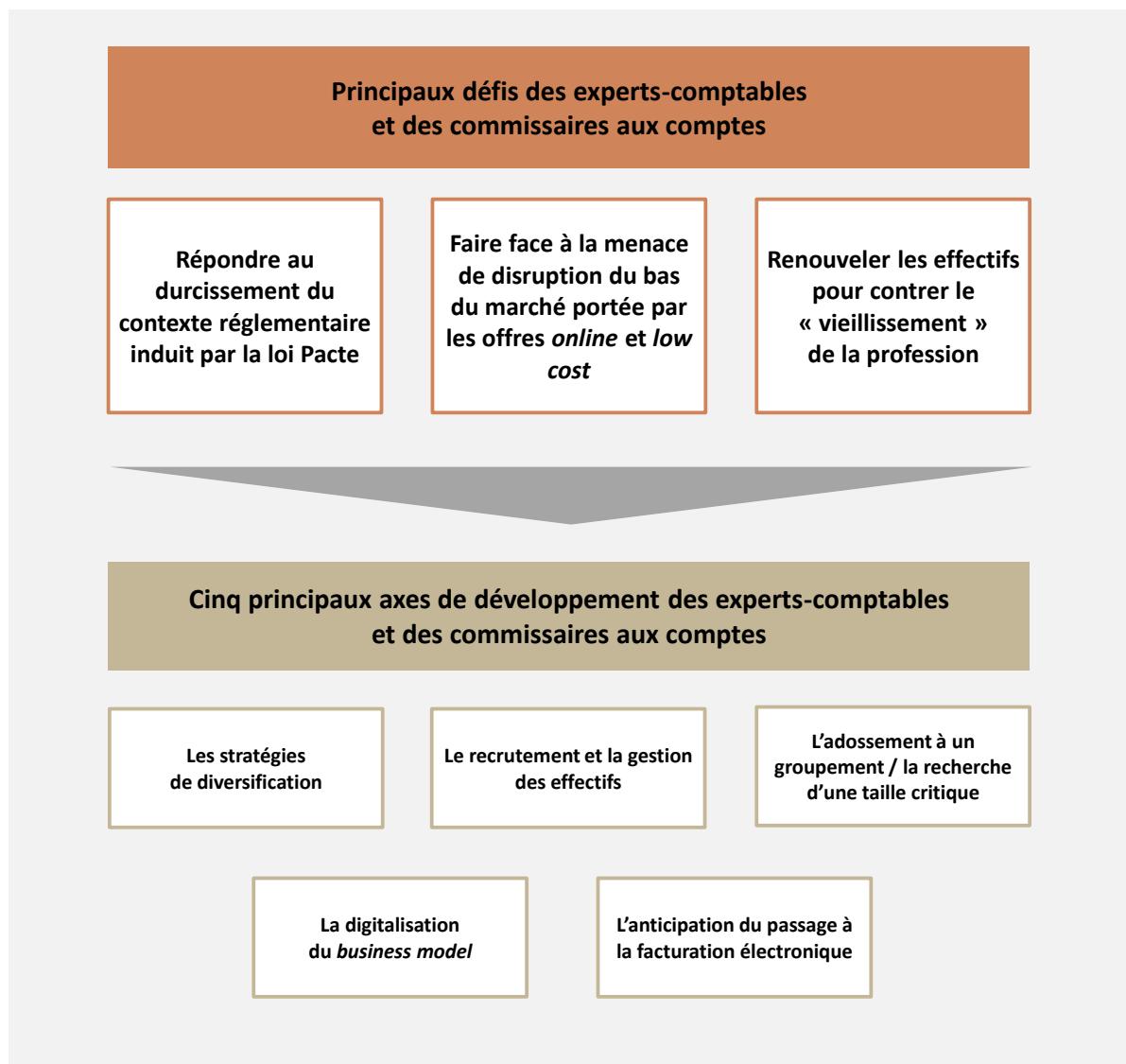


Traitement, estimation et prévision Xerfi / Source : Insee

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

LES PAGES CLÉS**Les principaux défis et axes de développement de la profession****Principaux défis et axes de développement des experts-comptables et des auditeurs**

Source : Xerfi

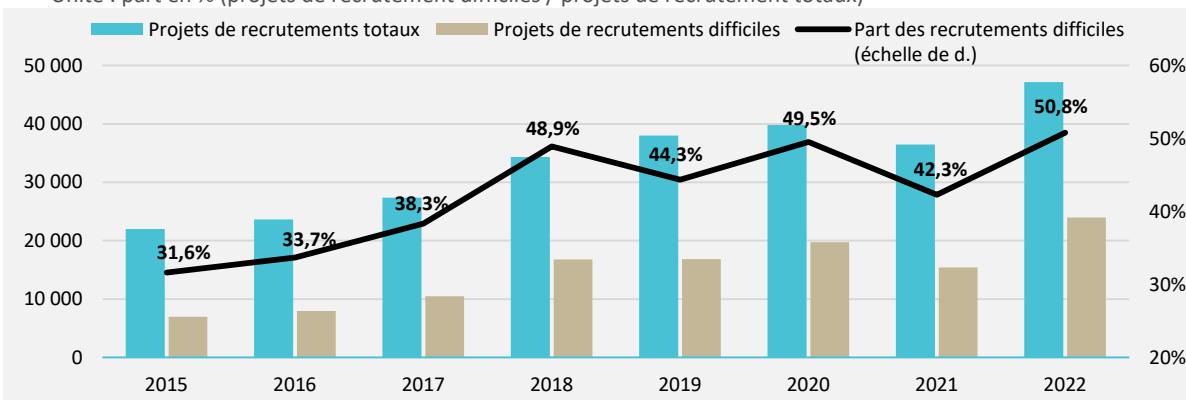
Les tensions sur les recrutements dans la branche

Les métiers comptables plus que jamais sous tension

En matière de recrutement, les métiers du chiffre sont aujourd’hui en forte tension. La part des recrutements difficiles est en effet montée en flèche en 2022 pour atteindre 50,8% (plus d’un recrutement sur deux), un plus haut historique. Cette tendance haussière touche toutes les catégories professionnelles : les employés des services de comptabilité (54,5%), les techniciens comptables et financiers (65,2%) et, dans une moindre mesure, les cadres et responsables comptables et financiers (42,6%).

Part des recrutements difficiles dans les métiers comptables (*)

Unité : part en % (projets de recrutement difficiles / projets de recrutement totaux)



L’indicateur porte sur 3 métiers : les employés de la comptabilité, les cadres administratifs, comptables et financiers et les techniciens des services comptables et financiers.

Traitement Xerfi / Source : Enquêtes annuelles BMO Pôle Emploi

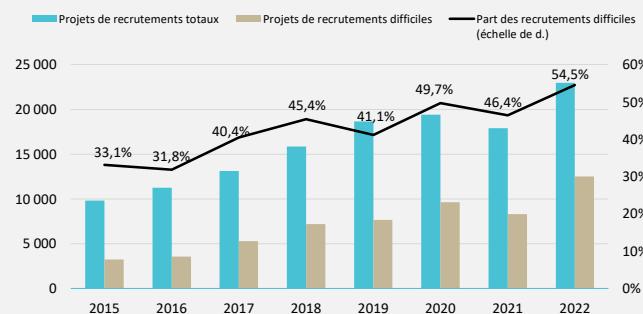
Focus sur les employés de la comptabilité

La part des recrutements jugés difficiles concernant les employés de la comptabilité a augmenté de plus de 20 points, passant de 33,1% en 2015 à environ 54,5% en 2022 (sur la base des derniers chiffres disponibles).

Les tensions sont particulièrement fortes en Corse (87,5%), dans le Grand Est (72,4%) et en Normandie (67,3%). En Île-de-France, qui représente un quart des projets de recrutement totaux, les tensions sont plus faibles (41,0%).

Dans la plupart des régions, c’est désormais plus d’un recrutement d’employé comptable sur deux qui est jugé difficile. Hormis l’Île-de-France, seule la Bourgogne-Franche-Comté est en-dessous (46,5%) ainsi que certains territoire d’outre-Mer (Guyane à 42,9%, Guadeloupe à 47,8%, etc.).

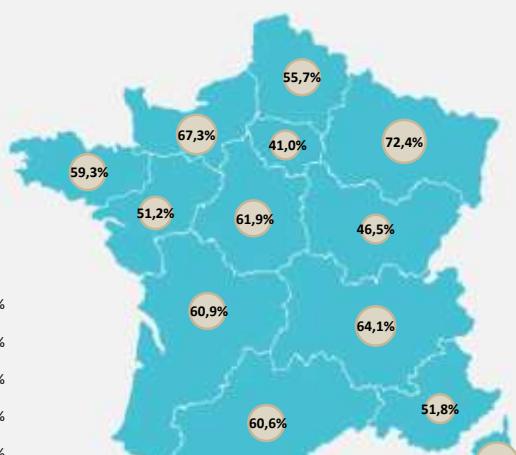
Part des recrutements difficiles : les employés de la comptabilité (part en %)



Les tensions sur les recrutements par région

Les employés de la comptabilité

La taille des bulles est proportionnelle aux tensions sur les recrutements



Traitement Xerfi / Source : Enquêtes annuelles BMO Pôle Emploi

Le marché de l’expertise comptable et de l’audit à l’horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

La redéfinition de la marque employeur : Yzico, Walter France, KPMG

Étude de cas

Yzico, Walter France, KPMG... comment les cabinets redéfinissent-ils leur marque employeur ?

L'enjeu RH est aussi devenu une préoccupation majeure des professionnels face aux problématiques de recrutement et de fidélisation des nouveaux collaborateurs, d'intégration des nouvelles générations, voire de pérennité du cabinet. Dans ce contexte, les acteurs cherchent à renforcer leur image de marque employeur pour gagner en attractivité. Nombreuses ces derniers mois, les initiatives reflètent des ambitions plus ou moins clairement assumées de « casser les codes » traditionnels.

Nouveau site marque employeur : l'approche traditionnelle (Walter France)

Le réseau de cabinets indépendants d'audit, d'expertise comptable et de conseil Walter France compte environ 100 associés et 970 collaborateurs. Il s'agit d'un réseau fédéraliste comprenant une centaine de bureaux en France, y compris les départements d'outre-mer. Il a lancé son site marque employeur en décembre 2021, afin d'imprimer plus fortement sa marque auprès des candidats. Un « site vitrine » destiné à mettre en avant le réseau, son histoire, ses valeurs, son engagement. Un site également destiné à mieux informer et sensibiliser les candidats sur les différentes facettes des métiers du chiffre : audit, comptabilité, social, fiscal, conseil.

Digitalisation, parcours d'intégration, académie... : l'approche holistique (Yzico)

Yzico est un cabinet d'expertise comptable lorrain (CA : 40 M€, 520 collaborateurs), bien implanté dans le Grand Est et à Paris. Depuis la crise sanitaire, plusieurs projets ont été menés au sein du cabinet pour renforcer la marque employeur et gagner en attractivité sur le marché de l'emploi. En particulier, pour s'adapter à la génération des *digital natives*, Yzico a réalisé un audit sur les réseaux sociaux et avec les écoles partenaires pour comprendre les attentes des futurs candidats. Face à des jeunes très sensibles à l'environnement de travail, les parcours d'embauche et d'intégration ont été refondus pour faire la part belle à une approche mêlant davantage distanciel et présentiel. Par ailleurs, Yzico a développé début 2022 son académie, un parcours de formation complet pour faire évoluer et s'épanouir professionnellement ses équipes. Ce programme de formation inclut le renforcement des capacités techniques et, au-delà, vise à offrir des perspectives de carrière à ses collaborateurs.

Autre Contrat, *Shadow comex*... : l'approche disruptive (KPMG)

KPMG, poids lourd de l'audit et de l'expertise comptable en France et à l'international, entend recruter 2 700 nouveaux talents pour la saison 2022/23, dont 1 200 jeunes diplômés et 500 alternants. Le cabinet a ainsi renouvelé sa marque employeur, avec notamment sa nouvelle signature, l'Autre Contrat. Celle-ci vise à réguler la charge de travail (institutionnalisation du télétravail jusqu'à 3 jours par semaine, sensibilisation des managers à la déconnexion, possibilité pour les employés de s'engager auprès d'associations comme les restos du Cœur, bénévolement jusqu'à 6 jours par an, etc.). Au-delà, KPMG a mis en place un comité « nouvelle génération », un *shadow comex* composé de consultants âgés de 25 à 30 ans, issus de différents métiers, qui ont notamment carte blanche pour challenger le comité exécutif et remonter les doléances des collaborateurs.

Source : Xerfi, d'après opérateurs et presse professionnelle

Le classement des structures et réseaux pluridisciplinaires
■ **Classement des structures et réseaux pluridisciplinaires en France
(activités réglementées uniquement)**

Opérateur	CA 2020/21 (M€)	CA 2019/20 (M€)	Évolution (%)
KPMG	1 144	1 110	3,1%
CERFRANCE	665	656	1,4%
EY	650	672	-3,3%
PWC	445	460	-3,3%
FIDUCIAL	435	422	3,1%
IN EXTENSO	381	370	2,9%
DELOITTE	366	363	0,7%
MAZARS	299	289	3,5%
HLB FRANCE	241	224	7,6%
GRANT THORNTON	202	193	4,3%
EXCO	200	195	2,6%
COGEP	154	145	6,3%
BDO	143	135	6,3%
FITECO	133	127	5,3%
NEXIA FRANCE⁽¹⁾	131	103	27,2%
CROWE FRANCE⁽¹⁾	128	110	16,3%
WALTER FRANCE⁽¹⁾	125	121	3,7%
RSM	125	116	7,8%
BAKERTILLY STREGO	122	105	15,8%
GROUPE ALPHA	117	115	1,7%
TGS FRANCE	105	97	7,8%
ORCOM	101	82	22,8%
@COM GROUPE	98	91	7,3%
TALENZ⁽¹⁾	96	79	22,3%
PKF FRANCE⁽¹⁾	71	33	111,6%
EUREX	70	68	2,9%
COMPAGNIE FIDUCIAIRE	58	52	11,7%
FCN	53	51	4,2%
IMPLID	52	49	5,8%
CHD	50	41	21,3%

(1) Activités réglementées et non réglementées
Liste non exhaustive / Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

1. LES FONDAMENTAUX ET DÉFIS STRATÉGIQUES

LES FONDAMENTAUX ET DEFIS STRATEGIQUES

1.1. À RETENIR

- 1** Les professionnels du chiffre interviennent dans deux grands types d'activité réglementée : l'expertise comptable (les experts-comptables bénéficient d'une prérogative d'exercice exclusif) et l'audit légal (commissariat aux comptes).
- 2** Interlocuteurs privilégiés des dirigeants d'entreprise, ils opèrent également sur d'autres marchés non réglementés, en particulier dans l'accompagnement aux entreprises (juridique, social, fiscal, etc.).
- 3** De nombreux cabinets sont regroupés au sein de réseaux (réseaux intégrés ou réseaux de cabinets indépendants) et de « non-réseaux » (groupements, associations techniques) visant à mutualiser certains moyens et compétences.
- 4** L'activité est sensible aux évolutions réglementaires. Le marché de l'audit a ainsi été particulièrement affecté par le relèvement des seuils (loi Pacte). Ces évolutions peuvent aussi avoir un impact positif (développement des missions d'accompagnement face à la généralisation de la facturation électronique par exemple).
- 5** L'enjeu des ressources humaines est aujourd'hui important. Face au vieillissement de la profession et à son manque d'attractivité auprès des jeunes générations arrivant sur le marché du travail, le recrutement et la fidélisation des talents est crucial.
- 6** L'enjeu de la digitalisation est tout aussi important. L'automatisation de certains processus comptables permet en effet de générer des gains de productivité (répercutés *in fine* dans les marges ou dans les prix), de libérer du temps-homme pour des missions à plus forte valeur ajoutée et pour améliorer la relation client. Il pose toutefois plusieurs défis, notamment en termes de réallocation du personnel et d'évolution des compétences.
- 7** D'autres défis ne doivent cependant pas être négligés : les cabinets sont confrontés à une concurrence plus intense et protéiforme (rapports de forces plus tendus avec les éditeurs, incursions de nouveaux acteurs dans les services comptables, etc.). Et si les stratégies de diversification dans le conseil sont une réponse pertinente, elles doivent s'accompagner d'une professionnalisation plus poussée en matière de promotion et de distribution de ces services.

1.2. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ

Expertise comptable et commissariat aux comptes : deux activités réglementées

L'étude menée par **Xerfi** porte sur l'exercice du métier d'expert-comptable aussi bien dans un cadre libéral (le « cabinet ») qu'associatif (les associations de gestion et de comptabilité ou AGC). Le métier d'auditeur (ou commissaire aux comptes) est également intégré au champ de l'étude. Les métiers d'expert-comptable et d'auditeur sont des activités réglementées par la loi.

Les prérogatives de l'Ordre des Experts-comptables

Lorsqu'une entreprise n'élabore pas elle-même sa propre comptabilité, elle doit obligatoirement recourir aux membres de l'Ordre des experts-comptables pour cette prestation. Ces derniers bénéficient d'une prérogative exclusive d'exercice héritée de l'ordonnance n°45-2138 de 1945.

« Est expert-comptable ou réviseur comptable... celui qui fait profession habituelle de réviser et d'apprécier les comptabilités des entreprises et organismes auxquels il n'est pas lié par un contrat de travail. Il est également habilité à attester la régularité et la sincérité des bilans et des comptes de résultats. Il peut aussi assurer organiser les comptabilités et analyser, par les procédés de la technique comptable, la situation et le fonctionnement des entreprises sous leurs différents aspects économique, juridique et financier »

Ces prérogatives dans le domaine de l'élaboration des comptes des entreprises sont parfois qualifiées de monopole dans la mesure où, hormis l'entreprise qui peut élaborer ses propres comptes, toute personne qui tiendrait, centraliserait ou réviserait des comptabilités à titre habituel et onéreux sans être inscrite à l'Ordre serait passible de poursuites pénales pour exercice illégal de la comptabilité. En pratique, les professionnels habilités regroupent des experts-comptables, des sociétés d'expertise comptable, des sociétés pluri-professionnelles exerçant la profession d'expert-comptable, des AGC et des succursales d'expertise comptable.

Le commissariat aux comptes, une profession indépendante et réglementée

Les missions exercées par le commissaire aux comptes dans les entreprises et les structures associatives, syndicales ou publiques reposent sur une obligation légale. Soumises à des principes d'indépendance et d'éthique, ces missions sont d'intérêt général. Elles incluent notamment l'expression d'une opinion sur la régularité, la sincérité et l'image fidèle des comptes, mais aussi la révélation au Procureur de la République des faits délictueux dont le commissaire aux comptes a eu connaissance, ou encore un devoir d'alerte s'il relève des faits de nature à compromettre la continuité de l'exploitation.

Les commissaires aux comptes obéissent ainsi à un référentiel normatif strict. L'audit doit appliquer les normes d'exercice professionnel homologuées par le garde des Sceaux, après avis du Haut Conseil du commissariat aux comptes et sur proposition de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes. Le H3C a en outre la charge de veiller au respect de la déontologie par les commissaires aux comptes.

Le commissaire aux comptes (ou de manière plus informelle l'auditeur légal) fait partie d'une profession réglementée. Il doit être inscrit sur une liste tenue par la Compagnie nationale des commissaires aux comptes. Rémunéré par l'entreprise qu'il audite, il reste extérieur à l'entreprise et indépendant. Il est tenu de se conformer à certaines obligations (respect des normes professionnelles, secret professionnel, contrôle qualité obligatoire sur les dossiers, formation continue, etc.) et engage sa responsabilité civile, pénale et disciplinaire.

1.2. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ

Les missions des experts-comptables

Les missions principales des experts-comptables

Les experts-comptables ont trois missions principales :

- la **mission de présentation des comptes annuels** : elle inclut la tenue de la comptabilité, la révision comptable, l'établissement des comptes annuels ou encore la réalisation des déclarations fiscales et sociales, lorsque l'entreprise décide de confier tout ou partie de sa comptabilité à l'expert-comptable ;
- la **mission d'examen limité des comptes annuels** : dans le cadre de cette mission, l'expert-comptable doit attester qu'il n'a relevé aucun élément remettant en cause la sincérité et la régularité des comptes annuels et l'image fidèle de l'entreprise ;
- la **mission d'audit contractuel** : dans le cadre de cette mission, l'expert-comptable doit certifier que les comptes sont réguliers et sincères et donnent une image fidèle de l'entreprise.

Un champ d'intervention qui dépasse la seule tenue/présentation des comptes

Le champ d'intervention des experts-comptables est en fait très large et couvre de nombreuses prestations :

- la **comptabilité de l'entreprise** : mise en place d'une comptabilité adaptée, tenue ou surveillance de la comptabilité, établissement de situation intermédiaire, élaboration des comptes annuels, élaboration des budgets prévisionnels, calcul des coûts de revient, mise en place d'une comptabilité analytique, etc. ;
- la **gestion de l'entreprise** : conseil en gestion (assistance à la création de l'entreprise, projets d'investissement, etc.), conseil en gestion financière (assistance à la gestion de la trésorerie, aux relations avec les organismes bancaires, etc.), formation, conseil aux entreprises en difficulté (restructuration, plan de continuation, etc.), conseil à l'export, évaluation d'entreprises dans le cadre de cession, d'apports ou de transmissions, etc. ;
- le **droit du travail et la gestion sociale** : établissement des bulletins de paie et des déclarations sociales, assistance à la gestion de personnel, mise en place de système d'intéressement, de prévoyance ou de retraite adaptés ;
- le **droit fiscal** : établissement des déclarations fiscales, optimisation de la gestion fiscale, gestion fiscale du groupe, assistance en cas de contrôle, représentation en cas de contentieux, etc. ;
- le **suivi juridique de l'entreprise** : assistance dans le choix de la forme juridique de l'entreprise, assistance pour les formalités, préparation des opérations de constitution, d'augmentation de capital, de transmission, etc. ;
- l'**information de l'entreprise** : assistance dans la mise en place de système d'information et de gestion, élaboration de cahier des charges, assistance au choix des logiciels de gestion, etc. ;
- l'**audit de l'entreprise** : si l'audit légal est réservé aux commissaires aux comptes, l'expert-comptable peut réaliser des audits touchant à de nombreux domaines de l'entreprise, comme l'audit des comptes dans le cadre d'une prise de participation ou d'un rachat d'entreprise, l'audit juridique, fiscal, social ou encore organisationnel, l'audit des systèmes d'information, l'audit des assurances de l'entreprise, etc.

1.2. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ

Les missions des commissaires aux comptes

Les missions principales des commissaires aux comptes

Le commissariat aux comptes est une profession réglementée et indépendante permettant le contrôle de l'information financière et comptable publiée. Les missions principales du commissaire aux comptes consistent à :

- exprimer une opinion sur la régularité, la sincérité et l'image fidèle des comptes annuels ;
- vérifier la sincérité et la concordance des informations financières fournies à l'assemblée générale avec les comptes annuels ;
- révéler au Procureur de la République des faits délictueux dont il a eu connaissance.

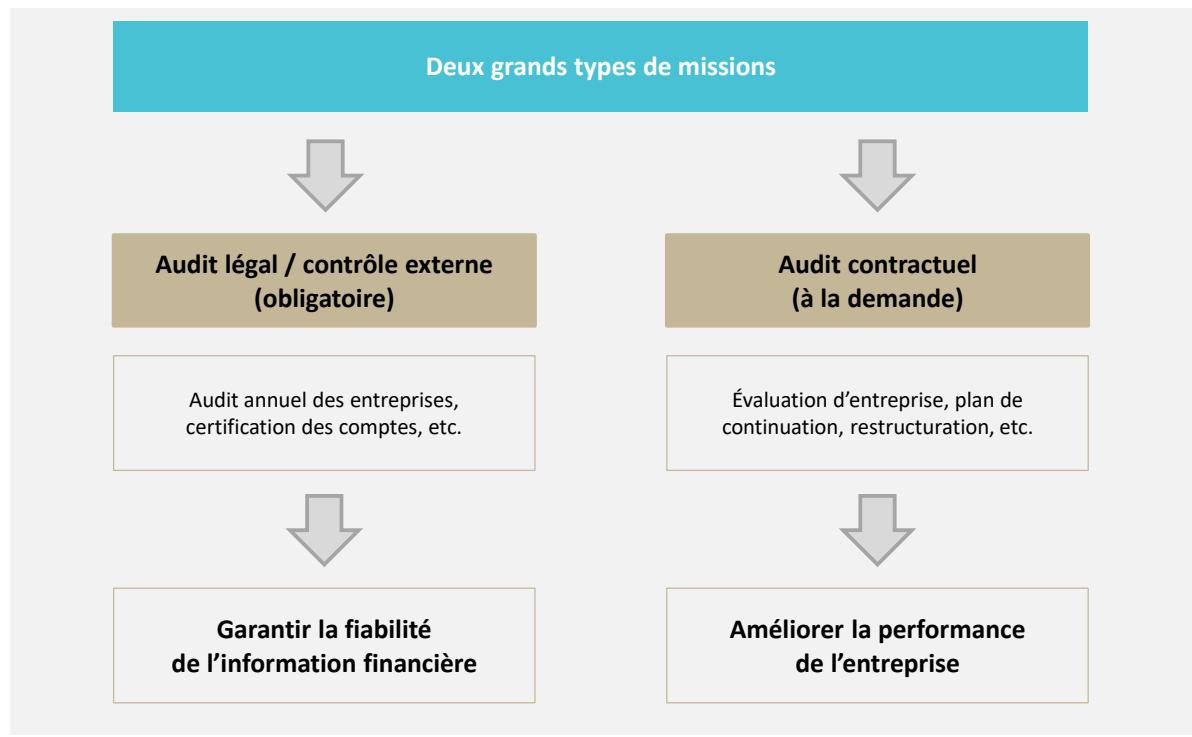
Un champ d'intervention qui dépasse le seul champ de la certification

Au-delà de l'audit légal, les commissaires aux comptes peuvent réaliser des diligences directement liées (DDL) qui comprennent plusieurs missions :

- attester des comptes intermédiaires ;
- se prononcer sur des comptes prévisionnels ;
- attester des subventions ;
- réaliser des audits d'acquisition ;
- réaliser un audit des comptes consolidés non obligatoire légalement.

Ces DDL liées aux missions de certification des comptes sont des prestations autorisées dans le cadre de la Loi de sécurité financière (LSF) de 2003. Contrairement à la mission légale de certification, ces prestations sont réalisées à la demande des entreprises.

■ Deux grands types de missions d'audit



Source : Xerfi

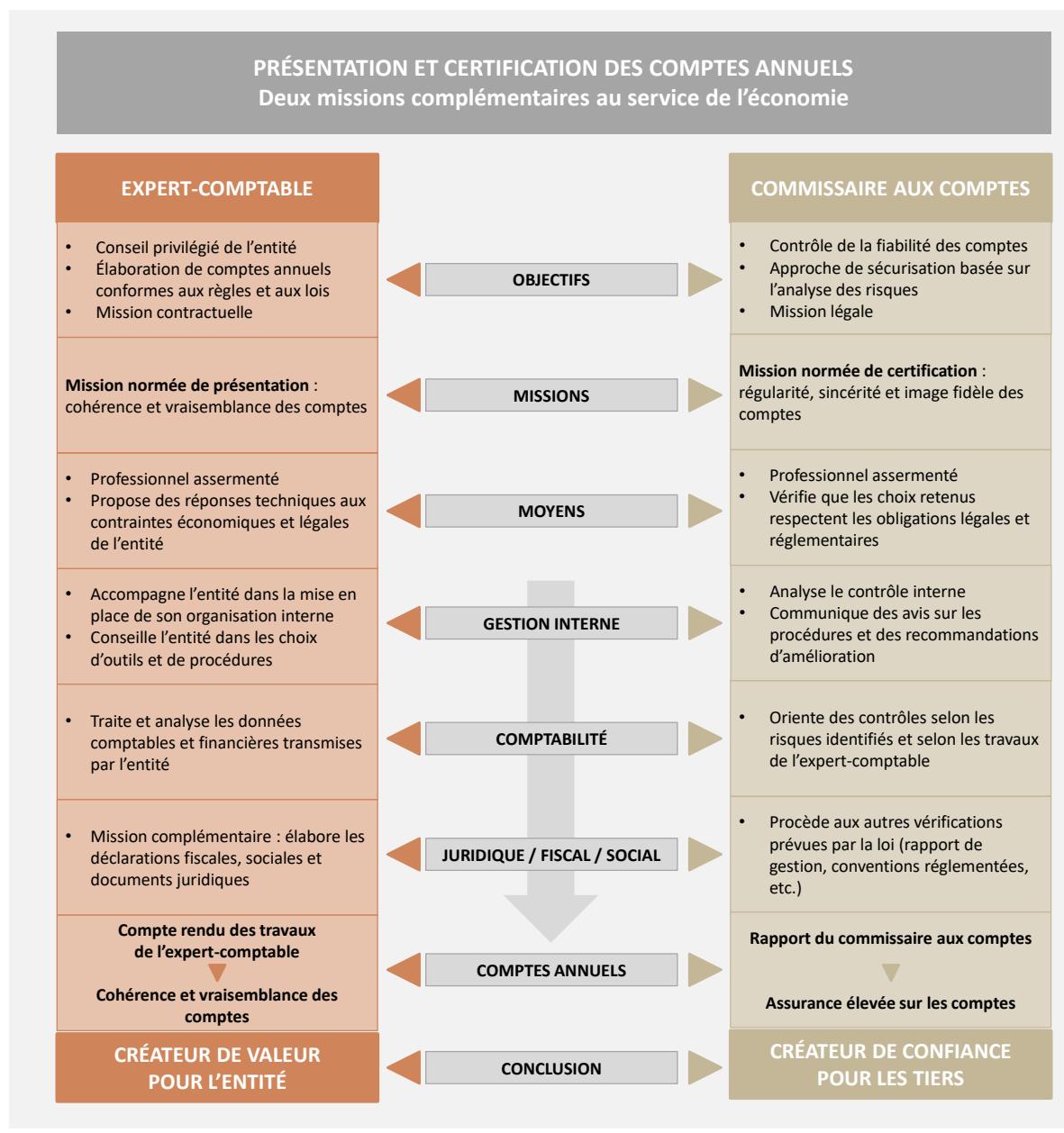
1.2. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ

La complémentarité de l'expertise comptable et du commissariat aux comptes

Complémentarité des experts-comptables et des commissaires aux comptes

Experts-comptables et commissaires aux comptes travaillent au service des entreprises et associations dans le cadre de deux missions de nature différente : contractuelle pour les premiers, légale pour les seconds. Cela étant, leurs missions portent sur une même matière et restent très complémentaires. Les experts-comptables élaborent les états financiers et leur prestation apporte une cohérence et une vraisemblance par l'application de normes professionnelles. Par une approche normée, basée sur l'analyse des risques, les commissaires aux comptes contrôlent la fiabilité des comptes et apportent un degré de confiance supplémentaire.

■ Présentation et certification des comptes annuels



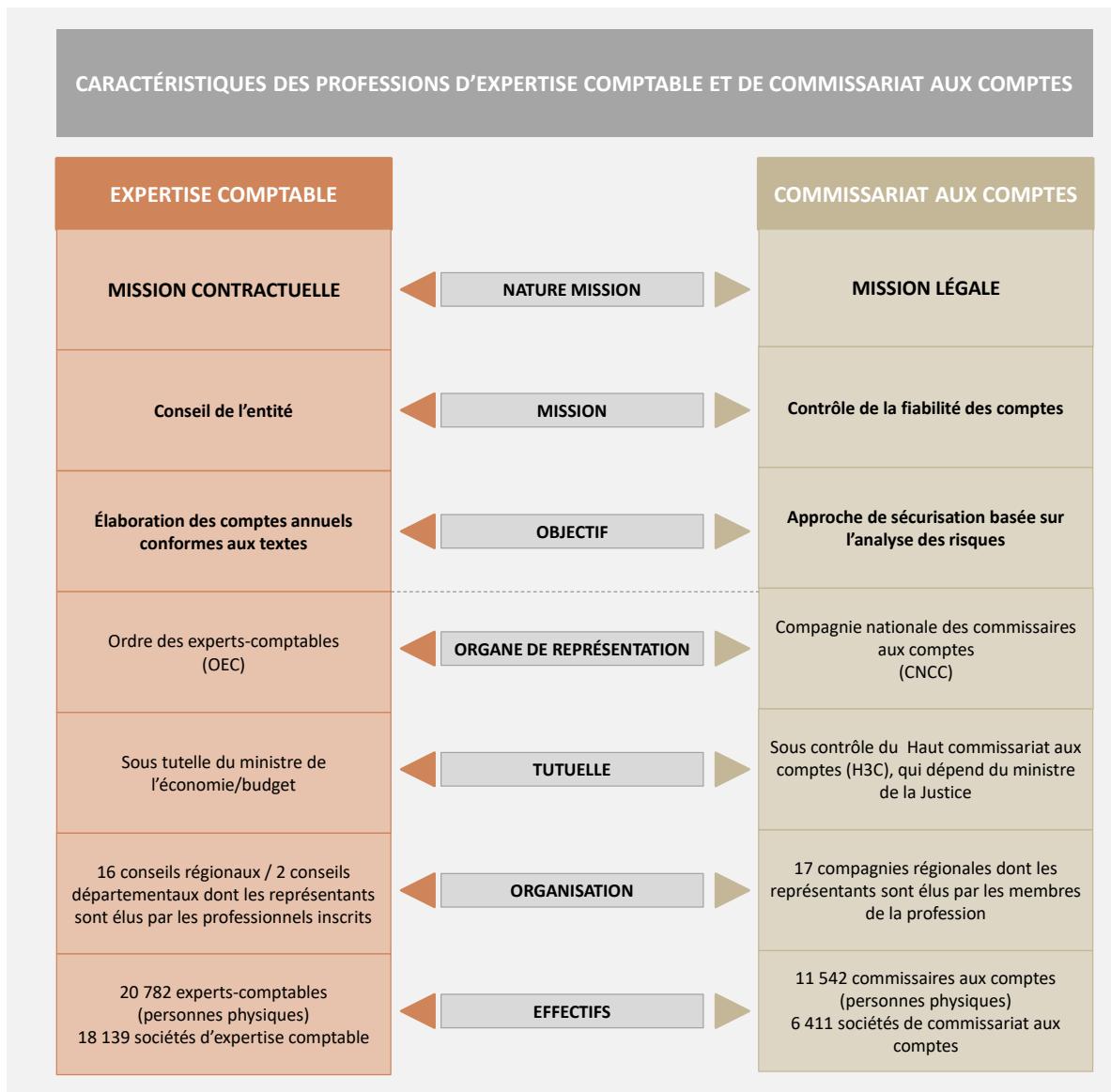
Traitement Xerfi / Sources : CNCC et OEC

La complémentarité de l'expertise comptable et du CAC (suite)

Pour exercer, les experts-comptables ont l'obligation d'être inscrits à l'Ordre des experts-comptables (OEC). Placé sous la tutelle du ministère de l'Économie, celui-ci est aujourd'hui composé de 16 conseils régionaux et 2 conseils départementaux. Au 31 décembre 2021, près de 21 000 experts-comptables étaient inscrits à l'OEC, dont environ un tiers en Île-de-France.

L'organe de représentation des commissaires aux comptes est la CNCC, placée sous le contrôle du H3C, lui-même rattaché au ministère de la Justice. La CNCC est actuellement composée de 17 compagnies régionales. Au 31 décembre 2021, la profession comptait près de 11 500 CAC personnes physiques et près de 6 500 CAC personnes morales. Le nombre d'entités soumises au contrôle légal des comptes s'élevait quant à lui à environ 267 000.

■ Caractéristiques des professions d'expertise comptable et de commissariat aux comptes



Traitement Xerfi / Sources : CNCC et OEC

1.2. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ

La nomination d'un expert-comptable

L'expert-comptable n'est pas obligatoire... mais seul un expert-comptable peut tenir la comptabilité d'une entreprise

Les entreprises ont l'obligation de tenir une comptabilité, plus ou moins contraignante selon leur régime fiscal⁴. Elles peuvent tenir elles-mêmes leur comptabilité ou la confier à un professionnel. Dans ce cas, elles doivent obligatoirement s'adresser à un expert-comptable inscrit au tableau de l'Ordre des experts-comptables, seul habilité à effectuer des travaux de tenue, vérification, appréciation, surveillance ou redressement des comptes des entreprises. Le recours à un professionnel non inscrit à l'Ordre n'est possible que pour des travaux de saisie informatique sans codification.

L'intérêt du recours à un expert-comptable

Si les entreprises peuvent tenir en interne leur comptabilité, le recours à un expert-comptable présente plusieurs avantages importants :

- l'expert-comptable veille à mettre à jour la comptabilité et à s'assurer qu'elle soit parfaitement tenue, en particulier au regard de sa conformité au droit comptable et au respect des obligations légales. Son intervention atténue les risques⁵, en particulier en matière de redressement en cas de contrôle fiscal ou social ;
- l'expert-comptable est en mesure de fournir des conseils de manière polyvalente : comptabilité, fiscalité, juridique, social, gestion, administratif, etc. En cas de création, par exemple, l'expert-comptable peut accompagner son client dans le choix du statut le plus approprié, la sélection de son régime fiscal, l'accomplissement de certaines formalités (rédaction des statuts, publication d'une annonce légale, etc.) ;
- l'expert-comptable permet à l'entreprise de se concentrer sur son cœur de métier tout en s'assurant de la bonne production des états comptables et fiscaux en fin d'exercice ;
- l'expert-comptable offre une certaine « crédibilité » à l'entreprise, vis-à-vis de ses différents partenaires (clients, établissements bancaires, etc.) comme de l'administration. Il est d'ailleurs parfois demandé à l'entreprise de présenter des documents financiers certifiés par un expert-comptable (*business plan*, situation comptable, etc.).

Le recours à un expert-comptable est formalisé par la lettre de mission

Plusieurs paramètres sont à prendre en compte lors de la sélection d'un expert-comptable : son appartenance à l'Ordre, l'adéquation entre son offre et les besoins de l'entreprise, sa proximité géographique, etc. La collaboration entre une entreprise et son expert-comptable est formalisée par une lettre de mission, comportant un certain nombre de mentions, en particulier les travaux de l'expert-comptable, ses honoraires, sa disponibilité, l'aménagement de sa responsabilité, les modalités de résiliation, etc.

⁴ Les entreprises soumises au régime fiscal de la micro-entreprise doivent tenir une comptabilité allégée. En effet, leur résultat fiscal est déterminé de façon forfaitaire sans prise en compte de leurs charges réelles et leurs obligations comptables sont réduites à un minimum (tenue d'un livre-journal détaillant les recettes, établissement de factures, tenue d'un registre des achats). Les entreprises soumises à un régime réel d'imposition (déclaration contrôlée pour les professions libérales) doivent quant à elles déclarer le montant exact de leur résultat issu de leur comptabilité et produire une déclaration permettant de le contrôler.

⁵ Le recours à un expert-comptable exonère d'ailleurs le dirigeant d'une partie de sa responsabilité en cas de fautes, d'anomalie ou d'erreurs. Dans ce cas, l'entreprise est en effet couverte par l'assurance responsabilité civile professionnelle de l'expert-comptable lorsque la faute lui est imputable.

1.2. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ

La nomination d'un commissaire aux comptes

Les conditions de nomination d'un commissaire aux comptes

La désignation d'un compte peut être obligatoire ou facultative. Pour la plupart des entreprises (SARL, SA, SAS, EURL, etc.), elle est obligatoire lorsque deux des trois seuils suivants sont dépassés (loi Pacte du 22 mai 2019) :

- le total bilan est supérieur à 4 millions d'euros ;
- le chiffre d'affaires hors taxe est supérieur à 8 millions d'euros ;
- les effectifs dépassent le seuil de 50 salariés.

En cas de franchissement des seuils, il n'est pas obligatoire de nommer un CAC pour contrôler les comptes de l'exercice au cours duquel ces derniers sont dépassés : l'obligation entre en vigueur à partir de l'exercice suivant.

C'est à la fin du mandat du commissaire aux comptes (6 ans renouvelable ou 3 ans en cas de désignation volontaire), que la société est autorisée à ne pas le renouveler. Celui-ci doit rester en fonction pendant toute la durée de son mandat, même si la société cesse peu de temps après sa nomination de répondre aux conditions d'obligation de désignation d'un CAC.

Les groupes tenus d'établir des comptes consolidés doivent désigner deux commissaires aux comptes indépendants l'un de l'autre.

Enfin, un commissaire aux comptes peut être désigné volontairement :

- par décision des associés d'une SAS, ou d'une SA et d'une SCA en AGO ;
- sur demande des associés représentant au moins 1/3 du capital dans une SNC ou une SARL.

À l'inverse, la désignation d'un CAC est obligatoire même si les seuils légaux ne sont pas franchis, en cas de demande en justice :

- des associés minoritaires représentant au moins 10% du capital d'une SA, SCA, SAS ou SARL ;
- par un associé au moins dans une SNC.

■ Obligation de nomination d'un CAC selon le statut juridique de l'entreprise

Statut juridique	Nomination d'un CAC	Mode de désignation
SARL		Assemblée générale ordinaire (AGO)
EURL		Associé unique
SA	Obligatoire si dépassement de 2 des seuils suivants : Total bilan > 4 M€ CA HT > 8 M€ Effectifs > 50 salariés	En AGO, sur proposition du conseil d'administration/de surveillance, ou sous réserves, des actionnaires
SAS		Décision collective des associés sur proposition du président (ou d'un autre organe de direction)
SCA		Assemblée générale ordinaire (AGO)
SNC / SCS		Assemblée générale ordinaire (AGO)

Liste non exhaustive
Traitement Xerfi / Source : service-public.fr

1.2. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ

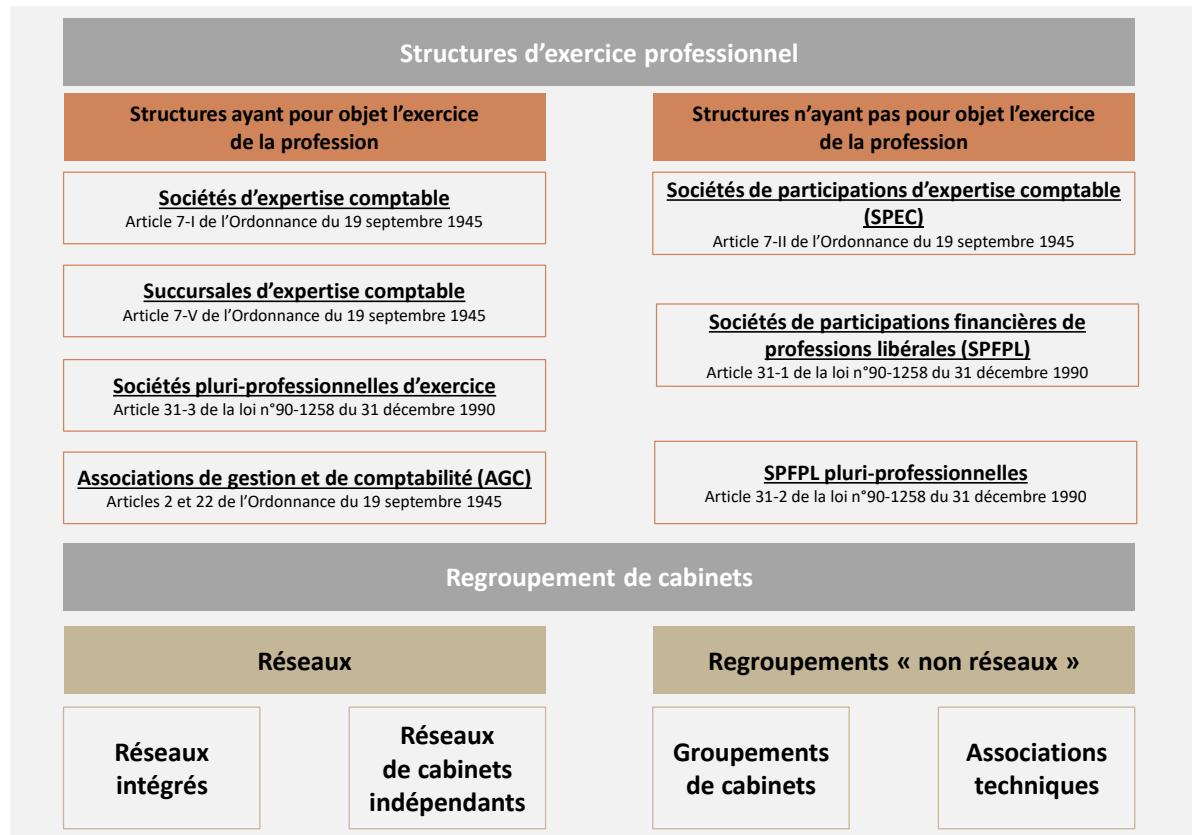
Les structures d'exercice professionnel

Différentes formes de structures d'exercice professionnel voire de regroupements

La profession d'expert-comptable peut être exercée selon différents modes, en qualité d'expert-comptable indépendant (libéral), ou en tant que salarié au sein d'une structure d'exercice professionnel. La plupart d'entre elles sont des sociétés d'expertise comptable, même si d'autres formes existent : succursales d'expertise comptable, sociétés pluri-professionnelles d'exercice (SPE), qui ont pour objet l'exercice en commun de plusieurs professions dont celle d'expertise comptable, ou encore AGC, associations qui ont pour objet la fourniture des prestations prévues par l'ordonnance du 19 septembre 1945. Bien qu'elles n'aient pas pour objet l'exercice de la profession, d'autres structures peuvent être inscrites à l'ordre : les SPEC, les SPFPL et les SPFPL pluri-professionnelles. Ces dernières ont pour objet principal la détention de titres de sociétés d'expertise comptable ou de parts/actions de sociétés d'exercice libéral.

Les structures d'exercice professionnel peuvent se grouper en « réseaux » ou en « non-réseaux ». Les regroupements ont pour objectif la mutualisation des moyens et des compétences en contrepartie du temps consacré par leurs membres au développement de l'organisation et d'une contribution financière. Les réseaux peuvent comprendre des cabinets propres et intégrés totalement au réseau. Ils peuvent également être composés de cabinets tous indépendants les uns des autres. Dans tous les cas, les règles déontologiques concernant les réseaux s'appliquent. Du côté des « non-réseaux », les groupements comprennent des cabinets indépendants les uns des autres. Ils diffèrent des réseaux en ce que les outils de communication et de management ne sont pas imposés à leurs membres.

■ Structures d'exercice professionnel et catégories de regroupements de cabinets comptables

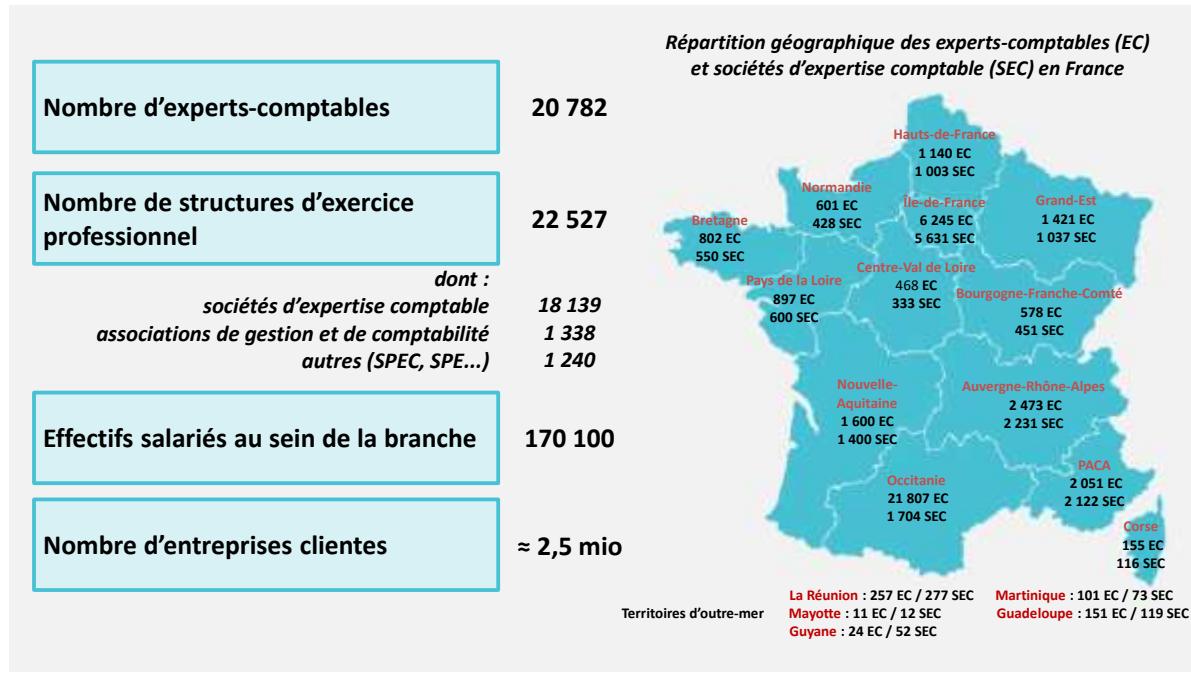


Traitement Xerfi / Sources : OEC et A. Lefèvre Chapron, Revue Française de Comptabilité n°452 - mars 2012, p37-41

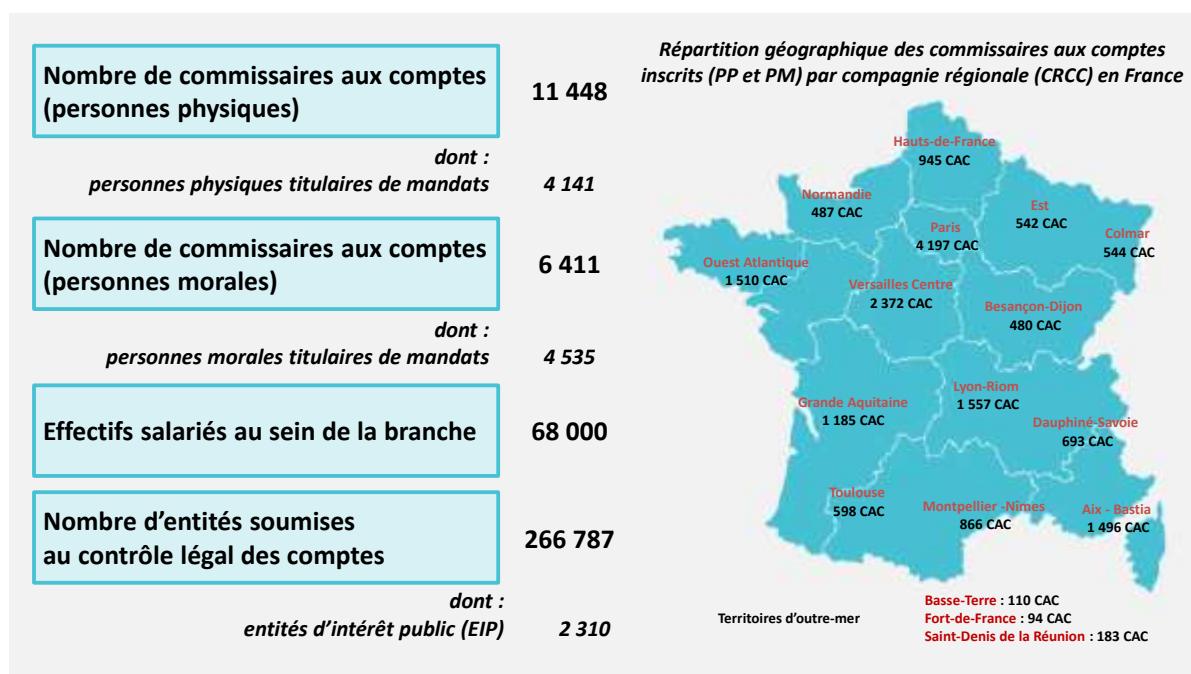
1.2. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ

Le panorama des professionnels du chiffre en France

■ Expertise comptable : panorama et chiffres clés en 2021



■ Commissariat aux comptes : panorama et chiffres clés en 2021



1.2. LES FONDAMENTAUX DE L'ACTIVITÉ

Les principaux déterminants de l'activité

Pour comprendre l'activité des professionnels du chiffre et ses perspectives, **Xerfi** a identifié dans cette partie les principaux déterminants qui expliquent son évolution passée et à venir. Ils ont été sélectionnés en prenant en compte les évolutions de l'environnement externe (demande, réglementation, etc.), du contexte concurrentiel (pressions concurrentielles, nouveaux entrants, etc.) et de l'offre des opérateurs.

■ Principaux déterminants de l'activité des professionnels du chiffre

L'environnement réglementaire

L'évolution des obligations légales en matière de tenue et de certification des comptes est de nature à alimenter ou restreindre l'activité de la profession. En outre, la tendance à la complexification de l'environnement réglementaire peut favoriser un recours accru aux cabinets d'expertise comptable (mission sociale par exemple). La transition numérique des entreprises crée également des besoins d'accompagnement.

Le statut de l'expert-comptable et du CAC

Les professionnels du chiffre tirent encore profit de leur statut d'interlocuteurs incontournables des chefs d'entreprise concernant de très nombreux domaines (comptabilité, juridique, fiscalité, RH), en particulier pour les petites structures. Étant encore une figure tutélaire pour les dirigeants de TPE, ce statut leur offre un pouvoir prescripteur important afin de proposer d'autres produits ou services.

Le maintien du monopole

Les cabinets disposent encore d'un monopole en matière de tenue comptable, de révision comptable, et bien sûr de certification des comptes dans le cas d'un audit légal : si une entreprise externalise tout ou partie de ses missions comptables traditionnelles, elle doit alors recourir aux membres de l'Ordre des experts-comptables. Cette situation représente une barrière à l'entrée importante et constitue de fait un frein à l'accroissement de la concurrence extra-sectorielle (cabinets étrangers ou issus d'autres univers). Certes, elle est de plus en plus remise en cause par les pouvoirs publics, au niveau français comme européen. Mais il ne faut pas oublier que les cabinets jouent un rôle fondamental pour l'État : celui de fiabiliser l'assiette fiscale. De fait, le monopole risque encore de durer quelques années.

La récurrence de l'activité

Les missions traditionnelles (tenue de la comptabilité, révision des comptes, audit légal) restent des obligations légales. De fait, une large partie de l'activité des cabinets est de nature récurrente (autour de 80%), permettant notamment de faire face à la volatilité d'autres missions comme les prestations de conseil en cours de développement par les acteurs.

Source : **Xerfi**

Les déterminants de l'activité (suite)

■ Principaux déterminants de l'activité des professionnels du chiffre

Les prix/honoraires (et l'intensité concurrentielle)

La capacité des acteurs à relever leurs prix/honoraires est l'un des déterminants de la croissance de leur chiffre d'affaires. Elle dépend de leurs relations avec leurs clients et du climat des affaires, de la concurrence intra-sectorielle et des menaces de ré-internalisation. Elle peut aussi varier selon la taille des cabinets et leur implantation. Ainsi, les cabinets implantés localement ont généralement construit des relations de long terme avec leurs clients du fait de leur forte proximité/réactivité contribuant alors à limiter (dans une certaine mesure) les pressions tarifaires.

L'évolution de l'offre

De nombreux cabinets proposent une offre allant au-delà des missions comptables traditionnelles (conseil juridique, fiscal, patrimonial, immobilier, informatique, en gestion des risques, RH, etc.) pour répondre aux besoins de leurs clients. Ces initiatives ont potentiellement un impact positif sur l'activité. Certaines structures proposent en outre des offres comme des solutions de financement, des produits d'assurance voire des logiciels/plateformes de comptabilité en mode SaaS pour simplifier la gestion quotidienne de leurs clients (et au passage transférer une large part de la tenue comptable à leurs clients, source d'économies de coûts pour les cabinets). Le risque est alors de reléguer le cabinet au rôle de simple vérificateur de comptes, d'exécutant.

L'évolution du tissu d'entreprises

L'augmentation du nombre d'entreprises en France accroît potentiellement la demande adressée aux cabinets et AGC. La densification du tissu d'entreprises en France laisse par ailleurs le jeu concurrentiel ouvert et autorise les prises de position et les stratégies de conquête, notamment sur des segments de clientèle dynamiques (indépendants).

La conjoncture économique et le climat des affaires

La croissance économique conditionne en partie l'activité des cabinets. Les missions RH (établissement des fiches de paie notamment) et les missions de conseil sont ainsi très dépendantes du climat des affaires. En outre, l'état de l'économie conditionne les créations et les défaillances d'entreprises, et donc la demande globale adressée aux cabinets en matière de services de comptabilité et d'audit. Le pouvoir de négociation des cabinets vis-à-vis de leurs clients (pour leur imposer des hausses de tarifs) dépend également de la conjoncture économique.

Source : Xerfi

1.3. LES 5 DÉFIS STRATÉGIQUES

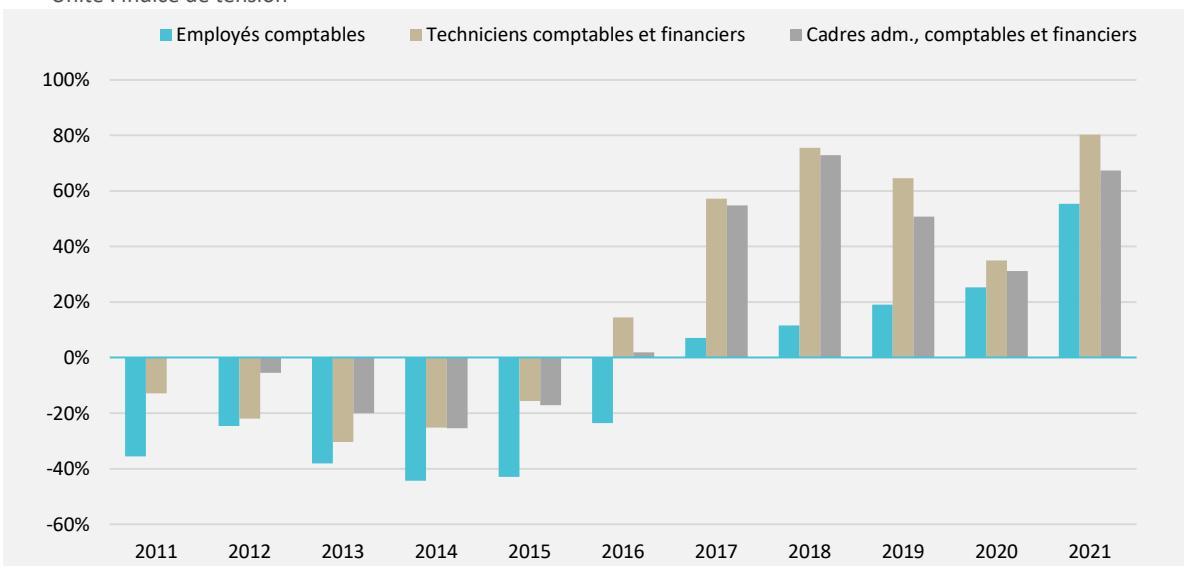
Renforcer l'attractivité RH des métiers du chiffre

Enjeu/défi n°1 :
Renforcer l'attractivité RH des métiers du chiffre

À moyen terme, les limitations de chiffre d'affaires des cabinets d'expertise comptable et d'audit pourraient être davantage liées à des problèmes de capacité en termes de ressources humaines qu'à de véritables tensions sur la demande. Les professionnels du chiffre font d'ores et déjà face à de multiples tensions RH : vieillissement de la profession (qui pose notamment la question de son renouvellement en termes de reprise et de transmission), important déficit d'image (remise en cause des approches *top-down* par les nouvelles générations arrivant sur le marché de l'emploi, risque de cloisonnement du parcours professionnel, etc.), *turn-over* élevé (en moyenne, environ un collaborateur sur deux ayant quitté son cabinet y avait moins de 2 ans d'ancienneté), problèmes de rétention des collaborateurs, etc. La capacité des entreprises à fidéliser du personnel compétent constitue pourtant un enjeu crucial pour bâtir une relation de confiance entre un EC/CAC et son client, assurer un suivi des dossiers dans le temps et développer une bonne connaissance de l'activité. Au-delà des initiatives de place menées par exemple par le conseil de l'Ordre, les acteurs doivent aussi mener à leur échelle des stratégies d'attraction et de rétention des talents en développant par exemple une marque employeur forte ou en repensant l'organisation du travail (et du télétravail).

 **Évolution de l'indice de tension sur les recrutements dans les métiers comptables**

Unité : indice de tension



Note : l'indice de tension fournit une échelle numérique de gradation des tensions par métier. Il regroupe trois composantes : le rapport entre le flux d'offres d'emploi en ligne et le flux de demandeurs d'emploi inscrits en catégorie A (sans emploi, tenus de recherche activement un emploi), le taux d'écoulement de la demande d'emploi, et la part des projets de recrutements anticipés comme difficiles par les employeurs

Traitement Xerfi / Source : DARES

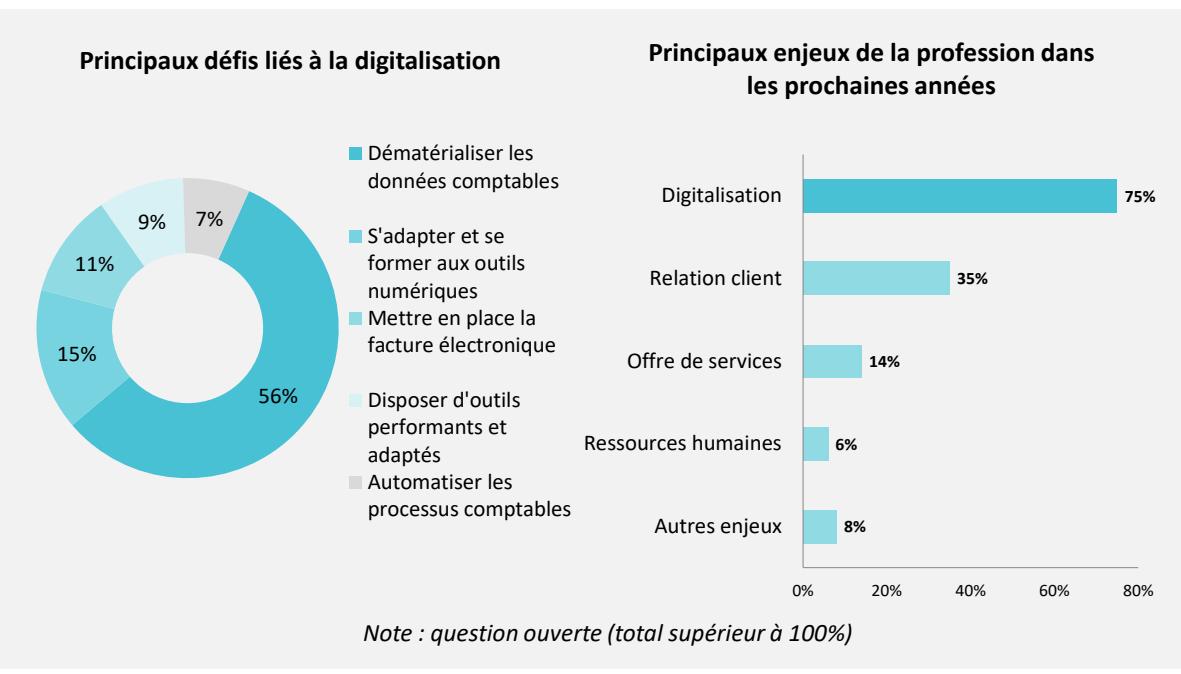
1.3. LES 5 DÉFIS STRATÉGIQUES

Poursuivre les efforts de dématérialisation

Enjeu/défi n°2 : *Poursuivre les efforts de dématérialisation*

Les experts-comptables et les auditeurs doivent s'adapter pour répondre aux nouveaux impératifs d'instantanéité imposés par leurs clients. La digitalisation leur permet de fluidifier leurs échanges et de simplifier les tâches pour gagner en efficacité. Les suites logicielles permettent notamment d'automatiser certaines fonctions fastidieuses, d'éviter les ressaies, ou encore de proposer des tableaux de bord en temps réel. Au-delà, les cabinets doivent maîtriser pleinement les enjeux liés au digital, enjeux qui offrent de nouvelles opportunités de services (depuis les prestations ponctuelles aux missions globales de suivi et d'accompagnement). L'enjeu du digital est particulièrement sensible pour les cabinets d'expertise comptable à l'heure où la concurrence se renforce et pèse sur les prix. Car le recours aux outils digitaux permet non seulement de réaliser des gains de productivité (qui se répercutent *in fine* dans les marges, dans les prix, ou dans des offres à plus haute valeur ajoutée), mais il permet aussi d'améliorer considérablement l'expérience client (clôture des comptes plus rapide, relations client multicanales, accès aux données comptables mises à jour en temps réel, etc.). Certaines technologies pourraient bien modifier le marché en profondeur à l'avenir, à l'image de l'intelligence artificielle ou de la *blockchain*. Tout l'enjeu pour les acteurs consiste à s'approprier ces nouvelles technologies pour faire mieux et plus qu'aujourd'hui.

Poursuivre les efforts de dématérialisation



Source : enquête Dext, La profession comptable et OpinionWay réalisée entre août et septembre 2021
(échantillon de 502 experts-comptables)

1.3. LES 5 DÉFIS STRATÉGIQUES

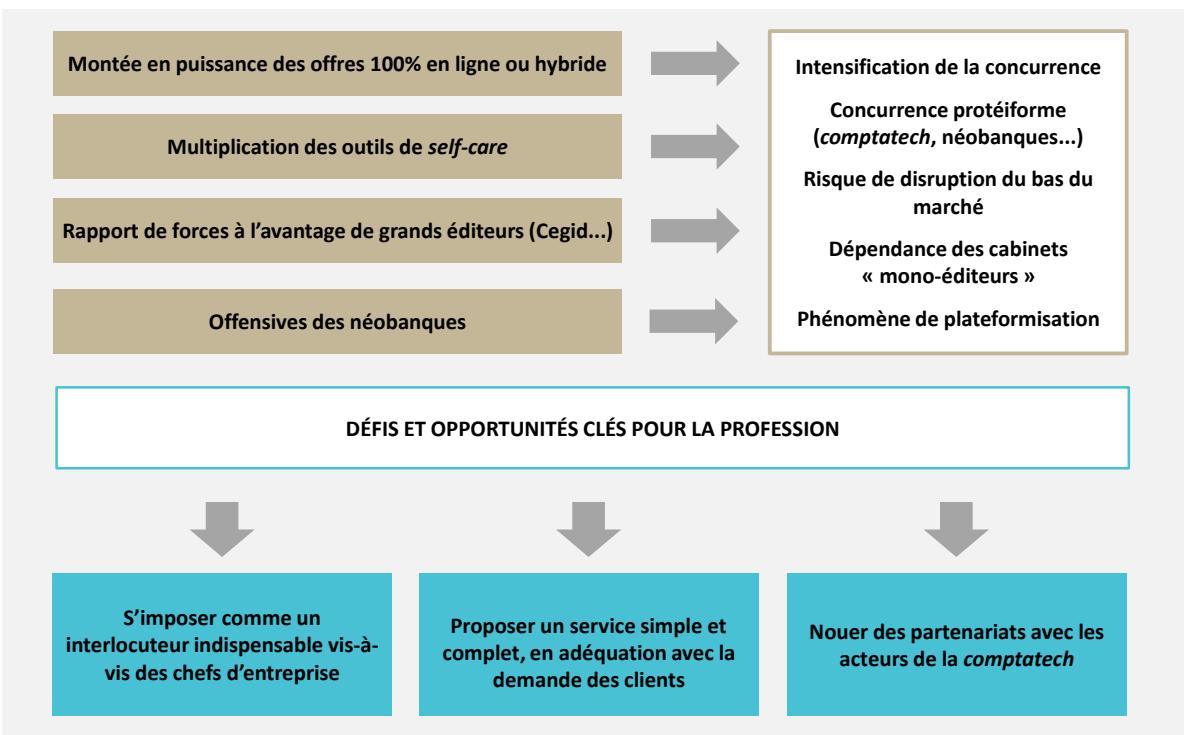
Faire face à la menace de disruption du bas du marché

Enjeu/défi n°3 :

Faire face à la menace de disruption du bas du marché

Depuis plusieurs années, les professionnels du chiffre font face à une menace grandissante de disruption du marché liée au développement d'offres 100% en ligne aux tarifs très attractifs. Sans compter la montée en puissance de certains grands éditeurs de logiciels spécialisés et les menaces, encore contenues mais émergentes, venues de secteurs connexes tels la finance, le droit ou la banque. À la conquête des professionnels, les néobanques comme Qonto ou Blank sont en effet passés à l'offensive et proposent pour certaines de générer automatiquement les états financiers. Non seulement l'abondance des offres « *low-cost* » alimente les pressions tarifaires dans la profession, mais elle contribue à banaliser les tâches comptables à l'aide d'outils en ligne permettant aux entreprises de gérer elles-mêmes leur comptabilité ou leurs problématiques juridiques, sociales, etc. Cette tendance provoque une réinternalisation progressive des missions comptables les plus simples, notamment du côté des TPE/PME, clientèle phare des cabinets de petite taille. Les experts-comptables doivent prendre à bras-le-corps cette menace de disruption, tant elle risque de se traduire par une perte d'activité pour les cabinets (la tenue de compte représente encore près de la moitié de leur activité)

■ Faire face à la menace de disruption du bas du marché



Source : Xerfi

1.3. LES 5 DÉFIS STRATÉGIQUES

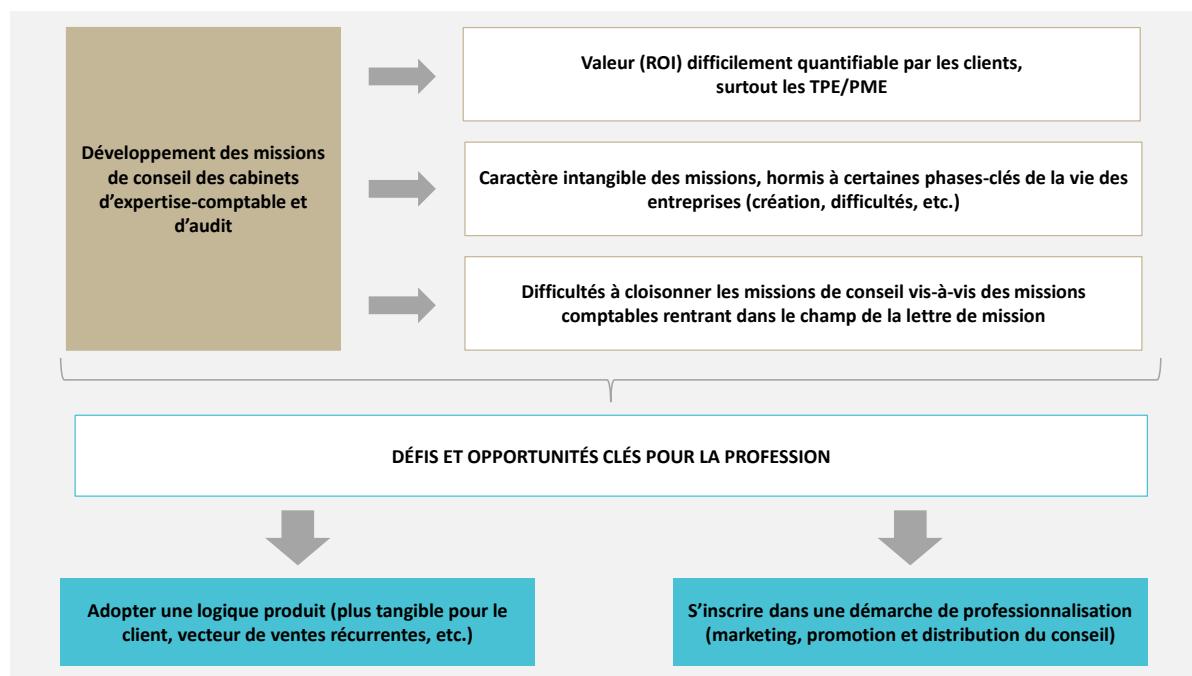
Mieux valoriser les prestations de conseil

Enjeu/défi n°4 :

Mieux valoriser les prestations de conseil

Se développer dans les missions de conseil n'est pour l'heure pas systématiquement créateur de valeur pour les cabinets d'expertise comptable et d'audit. En effet, ces missions ne sont pas toujours suffisamment tangibles pour les dirigeants de TPE/PME, hormis à certaines phases clés de la vie de leur entreprise (création, difficultés, transformation majeure, cession-transmission) et les cabinets éprouvent parfois des difficultés à facturer le conseil au-delà des missions comptables qui rentrent dans le champ de leur lettre de mission. *A contrario*, la commercialisation de produits apporte plusieurs avantages indéniables : un bouquet de produits est plus tangible pour le client, potentiellement générateur de marges élevées (vente par abonnement d'un accès à une plateforme numérique de gestion de l'entreprise), vecteur de ventes récurrentes, etc. Tout l'enjeu consiste alors à bien choisir les produits à commercialiser, en cohérence avec la promesse de valeur. Et à bien les *marketer*, les promouvoir et les distribuer : si la présence de plusieurs entités juridiques (expertise comptable, conseil, fiscalité, etc.) dans les grands réseaux pluridisciplinaires facilite ce travail, les cabinets de plus petite taille doivent mieux cloisonner les missions de conseil, pour l'heure insuffisamment différencier dans leur offre. Une professionnalisation de l'approche du conseil, en termes de marketing, de distribution et de valorisation auprès du client, devient en fait nécessaire pour accompagner la logique de diversification des cabinets.

■ Mieux valoriser les prestations de conseil



Source : Xerfi

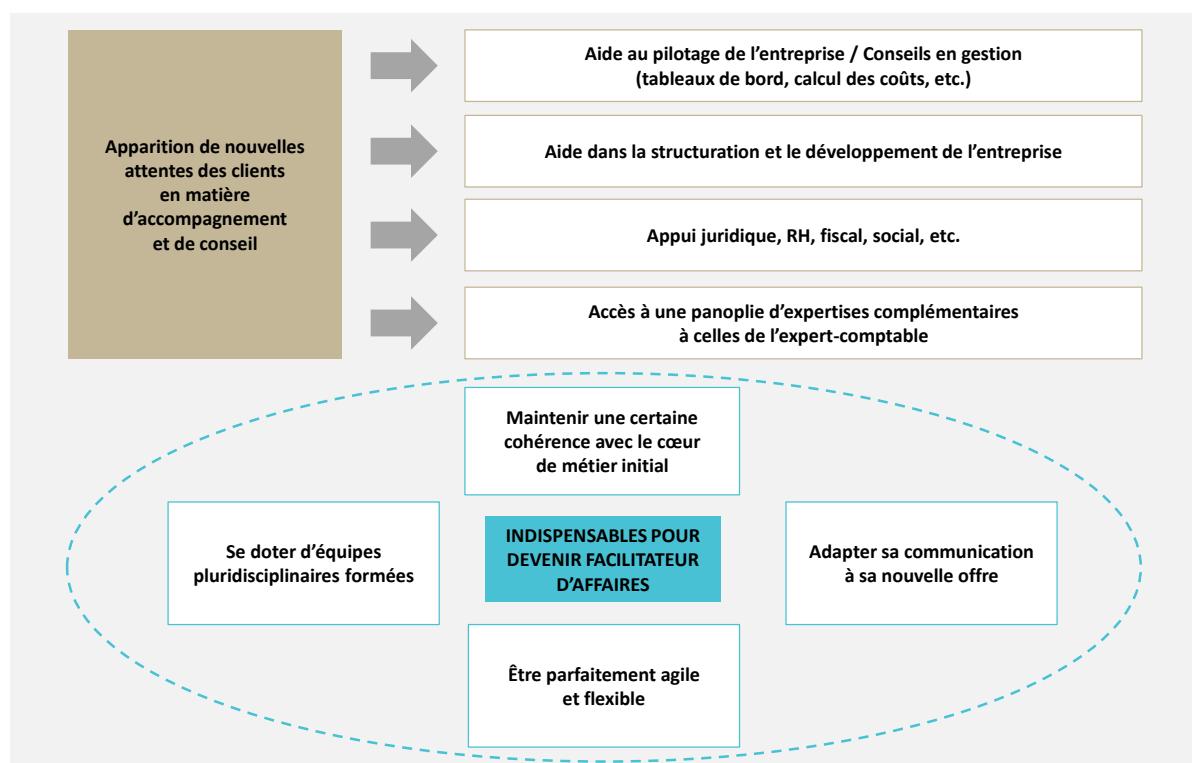
1.3. LES 5 DÉFIS STRATÉGIQUES

Consolider le rôle de facilitateur d'affaires

Enjeu/défi n°5 :
Consolider le rôle de facilitateur d'affaires

La banalisation des missions comptables et l'évolution des besoins des entreprises astreignent les cabinets d'expertise comptable et d'audit à adapter leur offre. Les experts-comptables doivent se défaire de l'image de purs techniciens et s'imposer comme conseillers privilégiés des entreprises et de leurs dirigeants sur des thématiques dépassant le seul cadre comptable. Il s'agit pour eux de faire évoluer la nature de leurs prestations pour s'inscrire dans une logique de facilitateurs d'affaires offrant un accompagnement global aux dirigeants. Concrètement, les experts-comptables doivent développer de nouvelles prestations en matière d'accompagnement, et, plus généralement, proposer à leurs clients une panoplie d'expertises complémentaires (juridique, patrimoniale, financière, etc.). À cet égard, le retour en grâce du pôle social, conséquence de la crise sanitaire et des problématiques liées au chômage partiel, repositionne le cabinet dans le quotidien de ses clients. Déployer une offre globale nécessite néanmoins de savoir intégrer ou agréger différentes expertises, voire de redéfinir son modèle économique pour offrir *in fine* une proposition de valeur différenciante.

■ Consolider le rôle de facilitateur d'affaires



Source : Xerfi

2. LE MARCHÉ ET SES PERSPECTIVES À L'HORIZON 2024

LE MARCHÉ ET SES PERSPECTIVES À L'HORIZON 2024

2.1. À RETENIR

- 1** Après le creux de 2020, exercice singulier pour les professionnels du chiffre en raison de la crise sanitaire, l'activité a bien rebondi en 2021 avec une croissance du CA de 5% (panel Xerfi). L'activité est restée également dynamique en 2022 (+4,5% selon nos estimations).
- 2** Caractérisée par des forces d'inerties importantes, la profession peut compter sur de solides soutiens : récurrence des missions de base, taux de fidélité élevée des clients, tendance à la diversification de l'offre des cabinets, accompagnement sur de nouveaux dossiers comme la facture électronique, etc.
- 3** Structurellement, ce sont plutôt les cabinets comptables et d'audit de grande taille qui tirent la croissance. Ces derniers disposent de compétences plus diverses et d'une notoriété plus importante que leurs concurrents, ce qui leur permet de réaliser davantage de missions et de mieux valoriser leurs expertises.
- 4** Les pressions tarifaires, historiquement fortes, se relâchent : la vague des gains de productivité liés à l'automatisation semble retomber, ce qui réduit les marges de manœuvre, d'autant que la profession fait face à une augmentation des coûts (logiciels, coût du travail). Pour autant, les prix évoluent à un rythme moins soutenu que l'inflation (+5,7% entre 2010 et 2022, contre +18,3% pour l'inflation).
- 5** Le poids des deux grands postes de charges des cabinets comptables et d'audit (à savoir les frais de personnel et les consommations intermédiaires) s'est alourdi en 2022. Malgré tout, les marges sont restées dans l'ensemble préservées, avec selon nos estimations un taux d'EBE de 11% et un taux de RCAI de 12,8%.
- 6** Notre scénario à l'horizon 2024 table sur un ralentissement de l'activité face à la dégradation de l'environnement économique et à une probable montée des défaillances. Avec un taux de croissance du CA de 2,5% à 3%, la profession restera malgré tout résistance : les effets de la loi Pacte sur le marché de l'audit devraient être moins sévères que prévu et les chantiers de la facturation électronique et du e-reporting devraient doper la demande des entreprises.

2.2. LA DYNAMIQUE D'ACTIVITÉ SUR MOYENNE PÉRIODE

La dynamique d'activité par grand profil d'acteurs

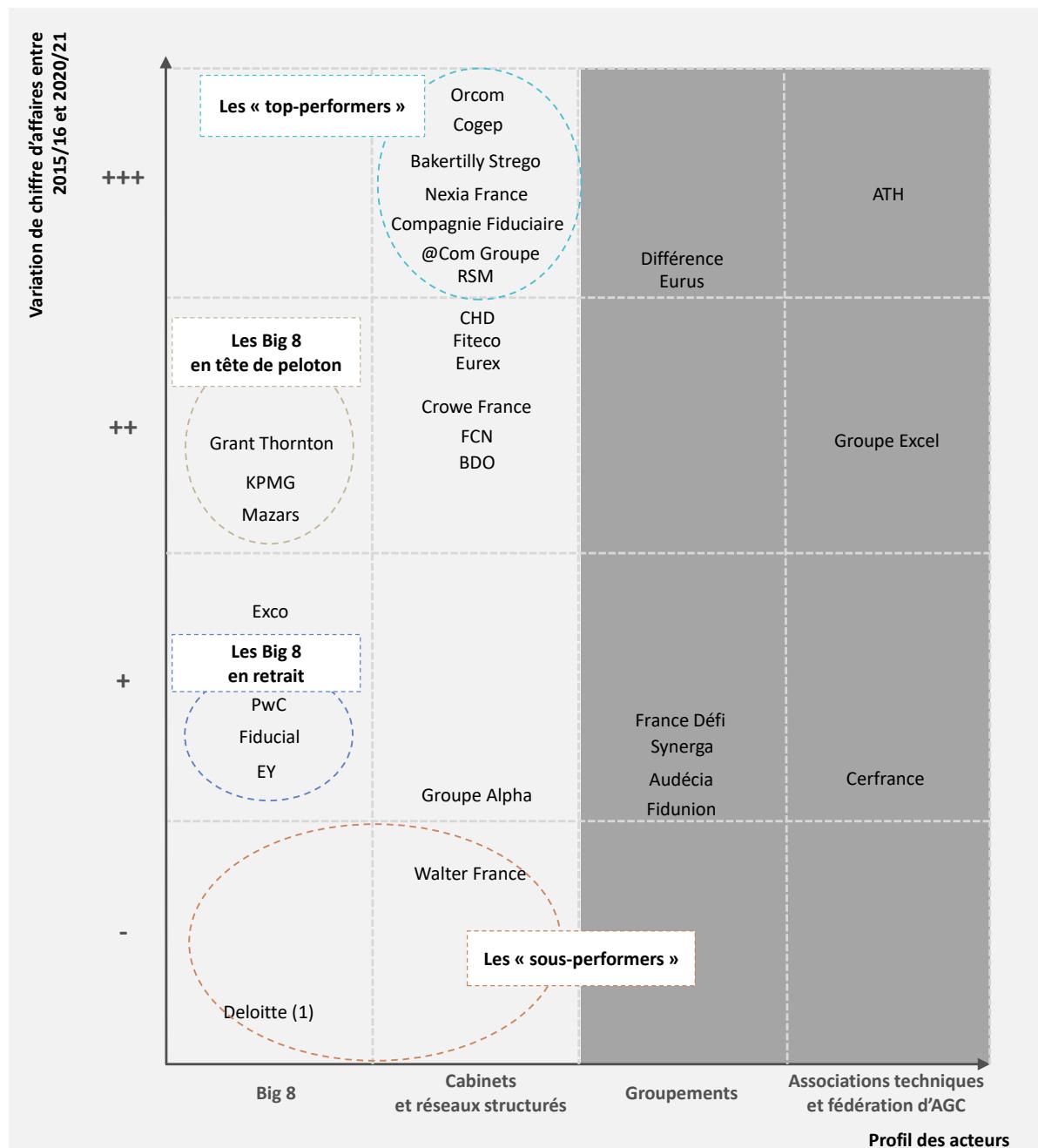
Une belle dynamique d'ensemble qui masque d'importantes disparités entre famille d'acteurs

L'activité des principaux acteurs de la profession a globalement progressé de plus de 17% entre 2015/16 et 2020/21. Toutefois, l'évolution des revenus s'est avérée très hétérogène selon les acteurs.

- Une poignée d'acteurs ont enregistré un taux de croissance annuel moyen de leur chiffre d'affaires de plus de 10% sur la période, à l'instar de l'association technique ATH et de plusieurs cabinets et réseaux structurés (Cogep, Talenz, Orcom, Bakertilly Strego ou encore Nexia France). Ces acteurs ont pour particularité de réaliser la majeure partie de leur activité dans l'expertise comptable, ce qui leur a permis d'être épargnés par la forte concurrence à l'œuvre sur le segment du commissariat aux comptes. La part de l'expertise comptable dans le chiffre d'affaires monte à plus de 90% par exemple pour Cogep, Orcom ou encore Bakertilly Strego. Leurs performances sont en partie liées à une politique de croissance externe volontariste. En 2020 et 2022, Bakertilly Strego a ainsi racheté plusieurs cabinets (Acorege, Secagest, Tanguy, Rivault, Nineuil, Aine & Deldique, etc.). De même, Orcom a récemment intégré deux nouveaux cabinets (Quercy Gestion et Avenir Expert).
- Pour une dizaine d'acteurs, la croissance du chiffre d'affaires a atteint 5% à 10% par an en moyenne sur les six dernières années. C'est le cas de Compagnie Fiduciaire, Fiteco, RSM, Eurex, ou encore @Com Groupe. Pour ces acteurs aussi, la part des revenus issus de l'expertise comptable est très importante.
- Les Big 4 ont affiché une croissance plus modeste en France ces dernières années. Avec une croissance de 3,5% par an, KPMG arrive en tête, suivie de PwC (+1,8%) et EY (+1,5%). Ils dominent toutefois largement le marché de l'audit, en particulier auprès des grands comptes. Une partie importante de leur croissance est à mettre au compte de leurs autres activités, notamment le conseil et l'accompagnement juridique et fiscal. Deloitte est un cas particulier puisqu'il s'est délesté de ses activités d'expertise comptable à la suite de la prise d'indépendance d'In Extenso en 2019. Ses revenus issus du commissariat aux comptes sont restés relativement stables ces dernières années.
- Parmi les principaux challengers, BDO et Grant Thornton ont affiché une belle dynamique depuis 2015/16 avec un taux de croissance respectif de leur chiffre d'affaires annuel de 4,5% et 4,3%. Mazars (+3,4%) et Exco (+2,0%) suivent de près. In Extenso, l'un des leaders français de l'expertise comptable, a enregistré une croissance globale assez faible depuis sa scission avec Deloitte. Il a été en particulier assez affecté par la crise économique et sanitaire de 2020 (chiffre d'affaires en recul de 3,6%).

La dynamique d'activité par grand profil d'acteurs (suite)

Positionnement des principaux réseaux selon leur profil et le dynamisme d'activité



Chiffres d'affaires globaux (y.c. activités non réglementées)

Pour Fiducial, Exco et Cerfrance, la variation du chiffre d'affaires a été calculée à partir de 2016/17. Le mapping des groupements, associations techniques et fédérations d'AGC (« non-réseaux ») est à titre indicatif. Leur chiffre d'affaires s'entend comme le chiffre d'affaires cumulé des leurs membres. Son évolution dépend surtout de l'intégration de nouveaux adhérents et ne reflète donc que très partiellement la dynamique de l'activité.

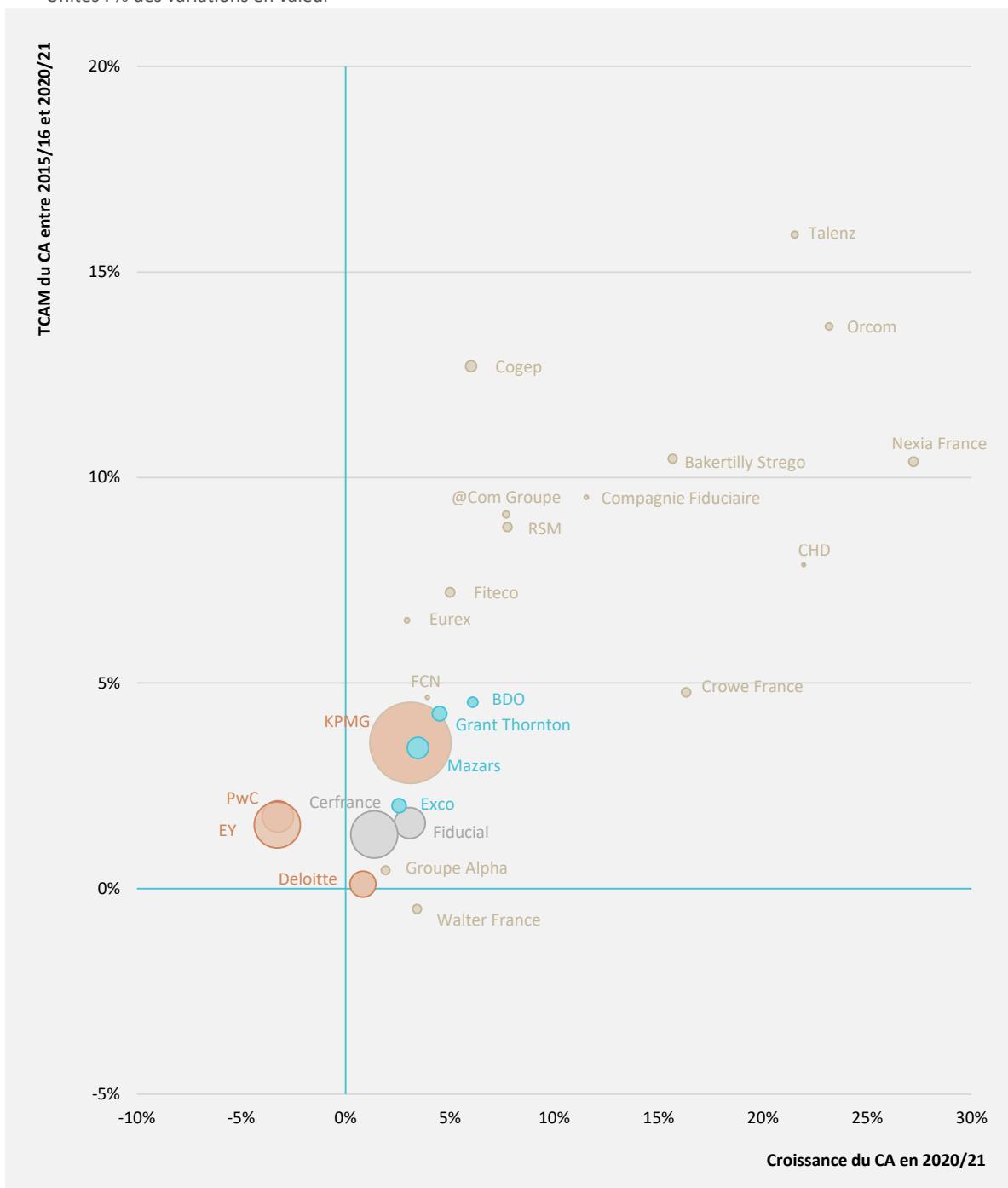
(1) Le positionnement de Deloitte s'explique par sa scission d'avec In Extenso. À périmètre constant (périmètre des activités CAC), le chiffre d'affaires de Deloitte est resté stable sur la période.

Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

La dynamique d'activité par grand profil d'acteurs (suite)

Dynamique d'activité des principaux acteurs du secteur en France

Unités : % des variations en valeur



N.B. : la taille des bulles est proportionnelle au chiffre d'affaires des activités réglementées en 2020/21

Pour Deloitte, seul le périmètre du commissariat aux comptes a été retenu

Code couleurs : Big 4 / Challengers des Big 4 / Autres challengers / « Électrons libres »

Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

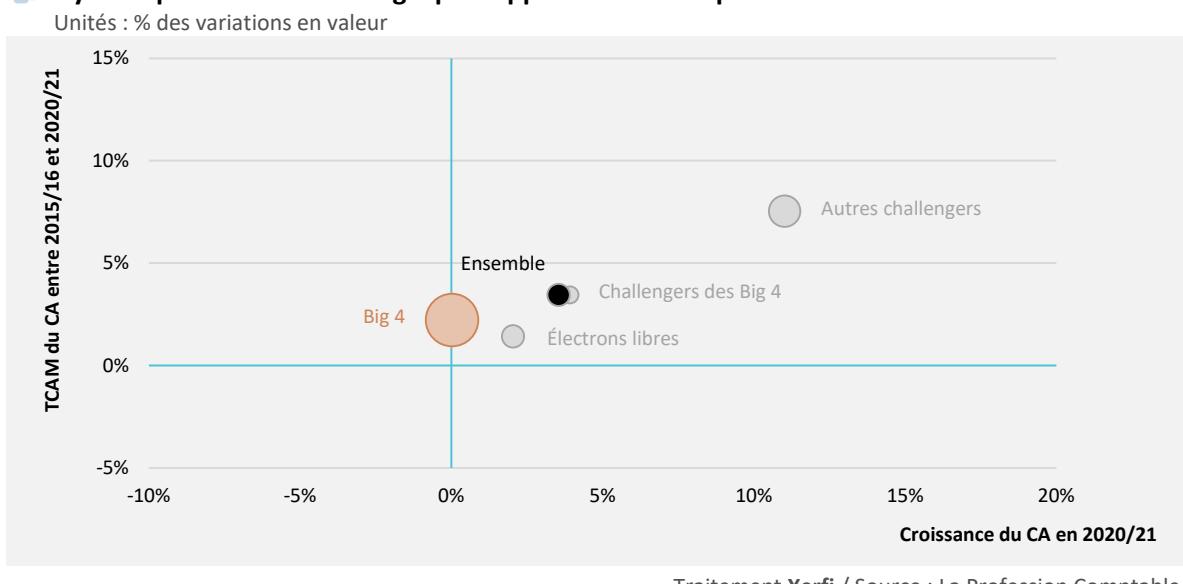
La dynamique d'activité par grand profil d'acteurs (suite)

Les Big 4		
Acteurs représentés	TCAM du CA (2015/16 à 2020/21)	Croissance du CA (2020/21)
KPMG, Deloitte, EY, PwC	+2,2%	+0,0%

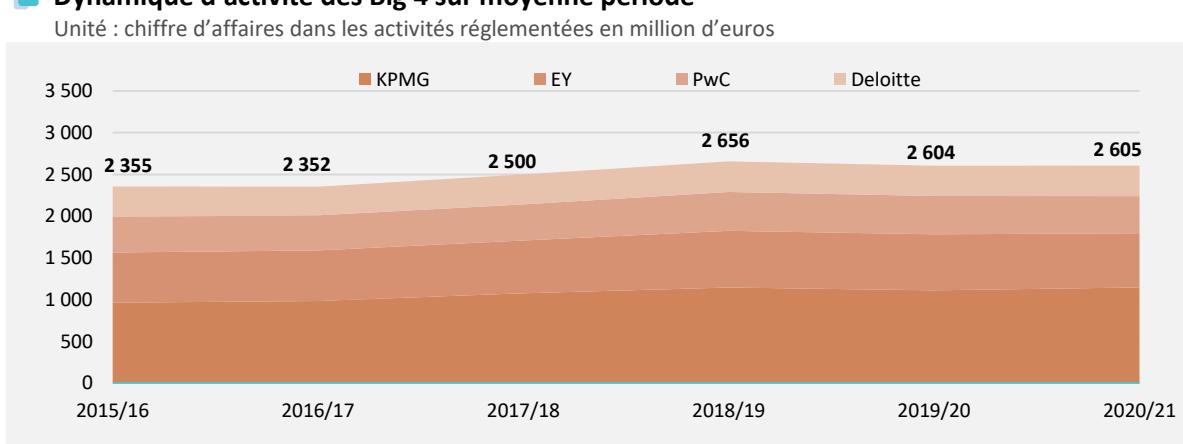
Rythme de croissance atone (en trompe-l'œil) pour les Big 4 en France

Entre 2015/16 et 2020/21, l'activité des Big 4 a progressé à un rythme assez faible de 2,2% par an en moyenne, du fait de marges de progression limitées sur le marché du commissariat aux comptes. À noter que Deloitte s'est recentré sur l'audit après l'émancipation de sa branche expertise comptable (In Extenso). En moyenne, les autres Big 4 ont affiché une croissance de +1,5% pour EY, +1,8% pour PwC et +3,5% pour KPMG.

Dynamique d'activité des Big 4 par rapport aux autres profils d'acteurs



Dynamique d'activité des Big 4 sur moyenne période



La dynamique d'activité par grand profil d'acteurs (suite)

Les challengers des Big 4

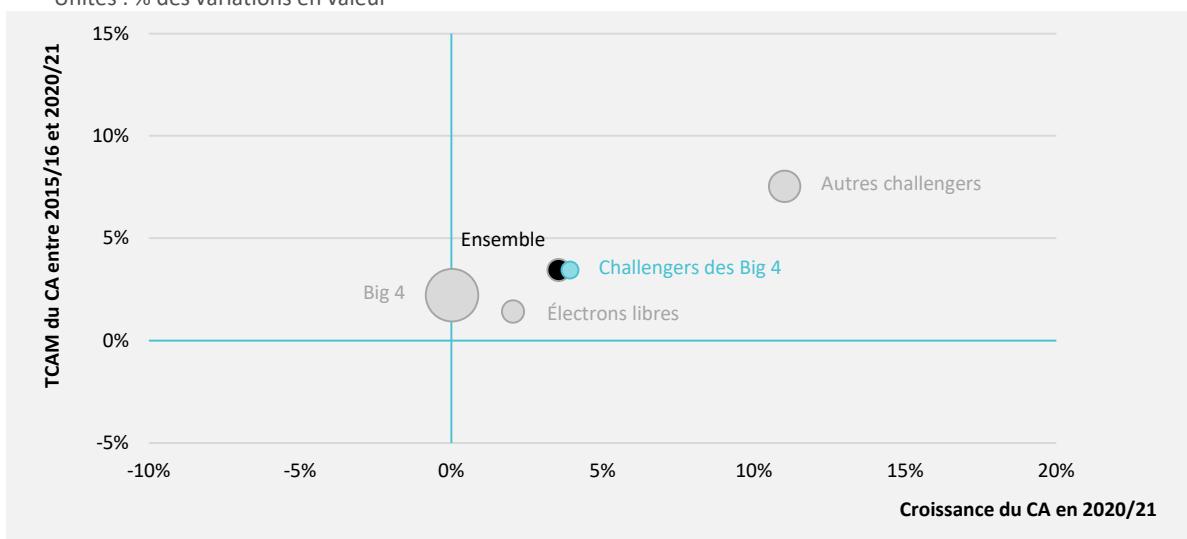
Acteurs représentés	TCAM du CA (2015/16 à 2020/21)	Croissance 2020/21
Mazars, Grant Thornton, BDO, Exco	+3,5%	+3,9%

Croissance solide des grands challengers

Entre 2015/16 et 2020/21, les « grands challengers » ont affiché de belles dynamiques de croissance en France sur les activités réglementées : de 2% par an en moyenne pour Exco à 4,5% pour BDO. Cette croissance de l'activité a été pour partie organique, pour partie alimentée par des stratégies de croissance externe volontaristes.

Dynamique d'activité des Big 4 par rapport aux autres profils d'acteurs

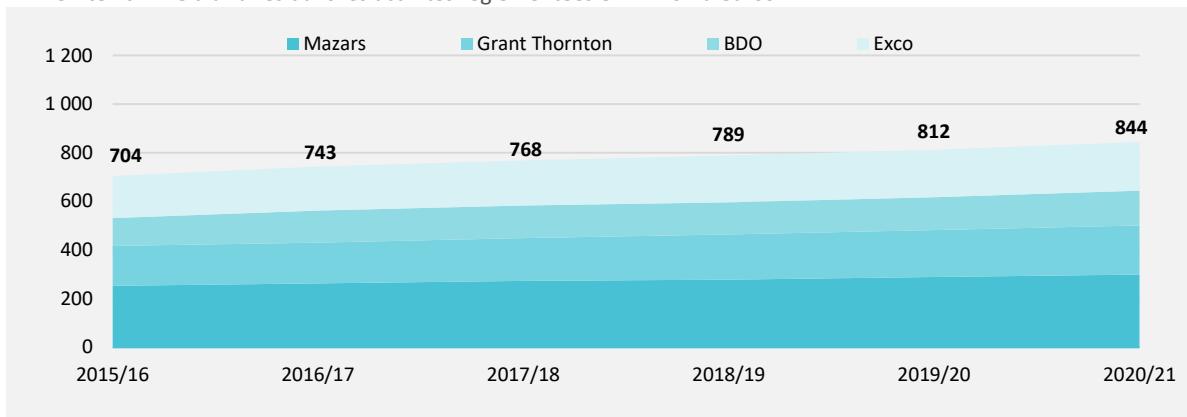
Unités : % des variations en valeur



Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

Dynamique d'activité des challengers des Big 4 sur moyenne période

Unité : chiffre d'affaires dans les activités réglementées en million d'euros



Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

La dynamique d'activité par grand profil d'acteurs (suite)

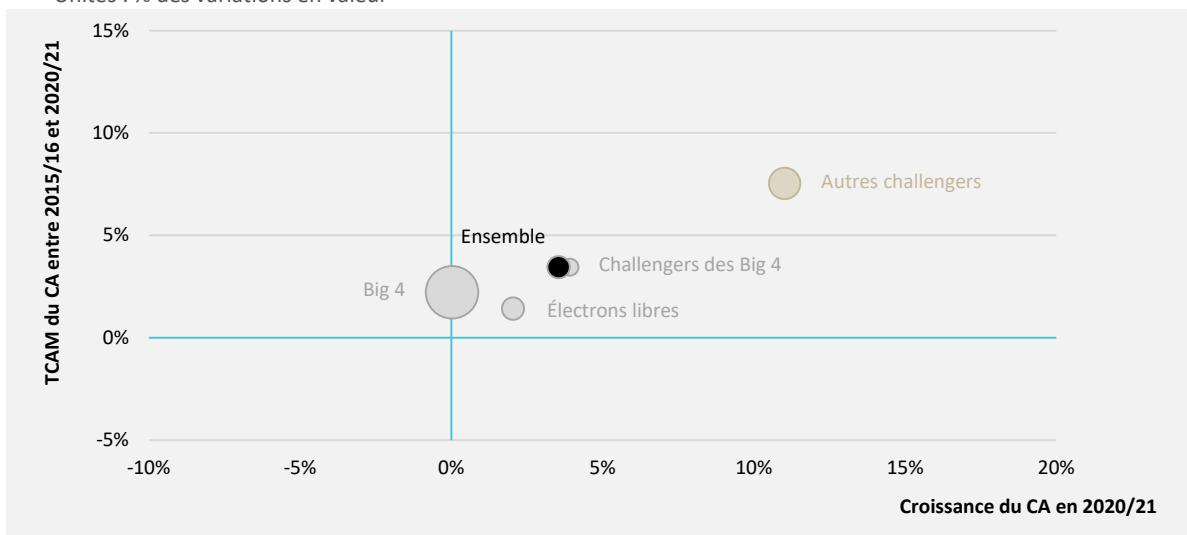
Les « autres challengers »		
Acteurs représentés	TCAM du CA (2015/16 à 2020/21)	Croissance 2020/21
15 (*)	+7,5%	+11,0%

Des « autres challengers » très dynamiques

Les « autres challengers » de notre panel (qui réalisent cela étant plus de 100 M€ de CA en moyenne) sont les acteurs qui ont les plus dynamiques sur moyenne période. La plupart d'entre eux ont misé sur la croissance externe ces dernières années, à l'image de Bakertilly Strego par exemple.

Dynamique d'activité des Big 4 par rapport aux autres profils d'acteurs

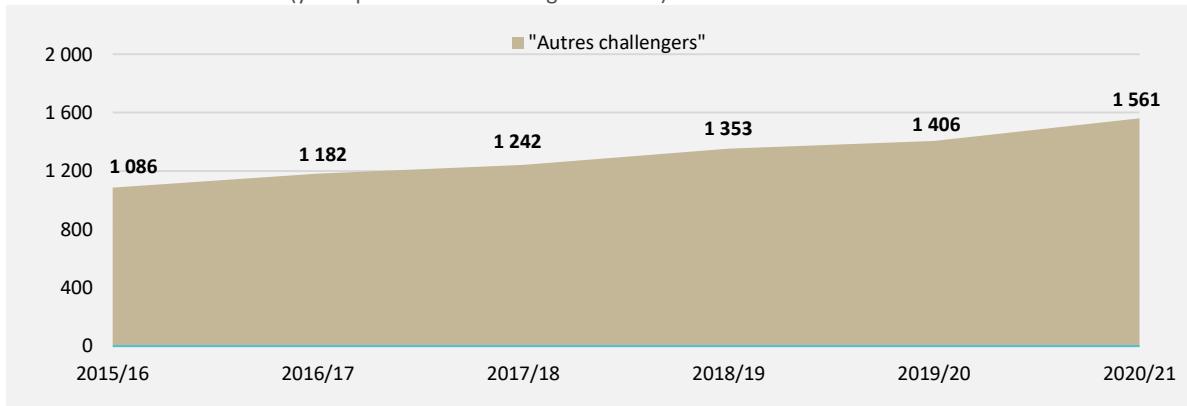
Unités : % des variations en valeur



Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

Dynamique d'activité des « autres challengers » sur moyenne période (*)

Unité : chiffre d'affaires (y compris activités non réglementées) en million d'euros



(*) Chiffre d'affaires cumulé des sociétés suivantes : Talenz, Orcom, Cogep, Bakertilly Strego, Nexia France, Compagnie Fiduciaire, @Com Groupe, RSM, CHD, Fiteco, Eurex, Crowe France, FCN, Groupe Alpha, Walter France

Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

2.2. LA DYNAMIQUE D'ACTIVITÉ SUR MOYENNE PÉRIODE

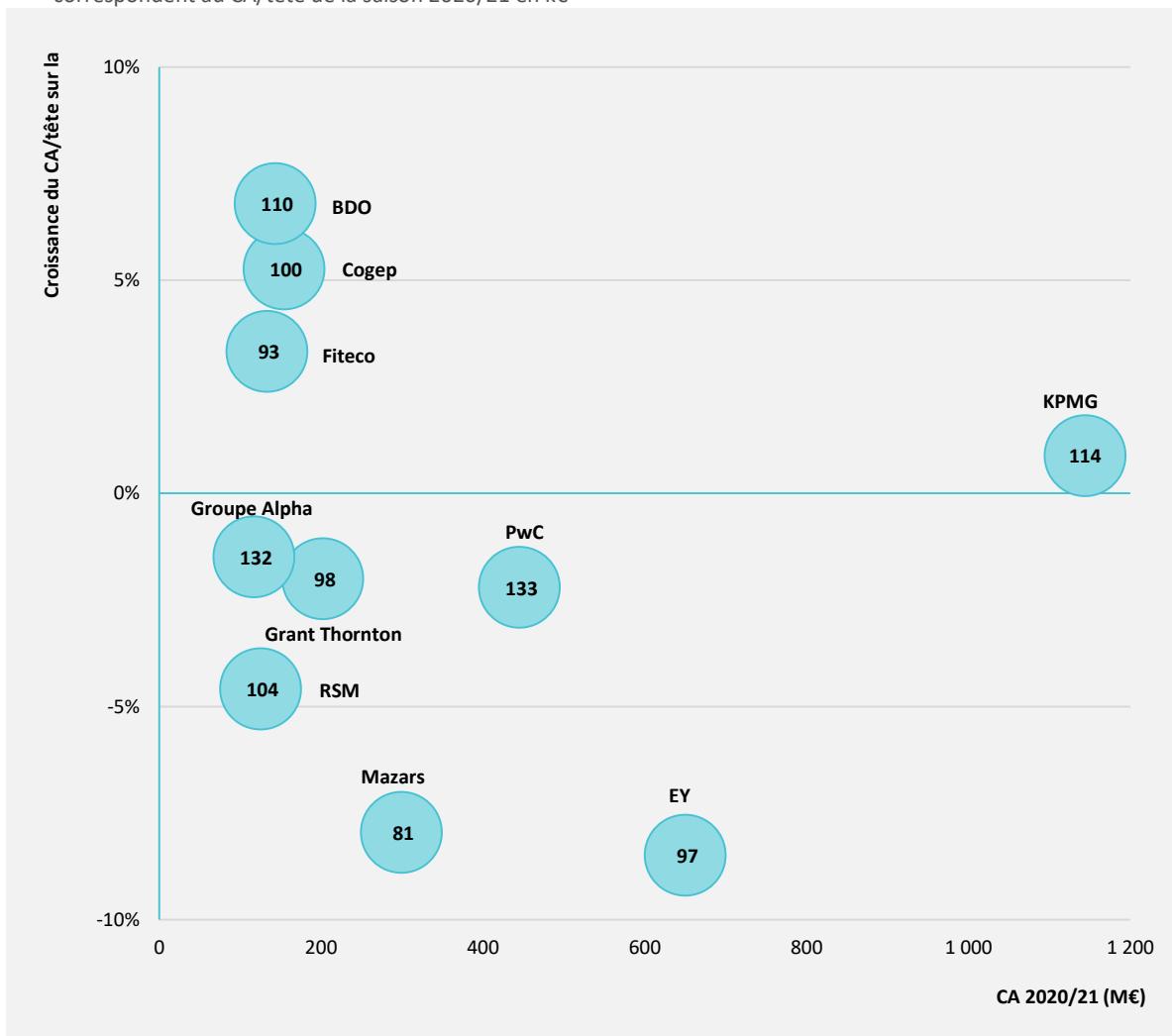
L'évolution du chiffre d'affaires par tête des principaux acteurs

Hausse en trompe-l'œil du CA/tête sur moyenne période

Au global, le chiffre d'affaires par tête des réseaux pluridisciplinaires référencés a augmenté de 4,8% entre la saison 2015/16 et la saison 2020/21. Une hausse liée surtout à la performance de Deloitte, dont le CA/tête est passé de 100 k€ à 163 k€ sur la période (du fait de la prise d'indépendance d'In Extenso). Abstraction faite de Deloitte, le chiffre d'affaires par tête moyen a en fait légèrement reculé (-1,0%). Parmi les dix principaux acteurs, six ont vu leurs CA/tête reculer, notamment EY, PwC, Mazars et RSM. Hormis Deloitte, KPMG est le seul Big à avoir enregistré une hausse (+0,9%), plus modérée toutefois que Fiteco (+3,3%), Cogep (+5,3%) et BDO (+6,8%). L'écart reste important entre les Big 4 et leurs challengers. Les premiers ont un revenu par tête moyen de 127 k€, contre 103 k€ pour les seconds.

■ Évolution du chiffre d'affaires par tête des principaux acteurs (hors « non-réseaux »)

Unités : chiffre d'affaires des activités réglementées (*) en million d'euros au cours de la saison 2020/21 (axe horizontal) et croissance entre 2015/16 et 2020/21 du CA/tête (axe vertical). Les nombres situés dans les bulles correspondent au CA/tête de la saison 2020/21 en k€



Certains groupes figurant dans le classement des principaux acteurs n'apparaissent pas dans le graphique car ils ne communiquent pas sur leurs effectifs (Cerfrance, Fiducial, Exco, etc.).
Liste non exhaustive / Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

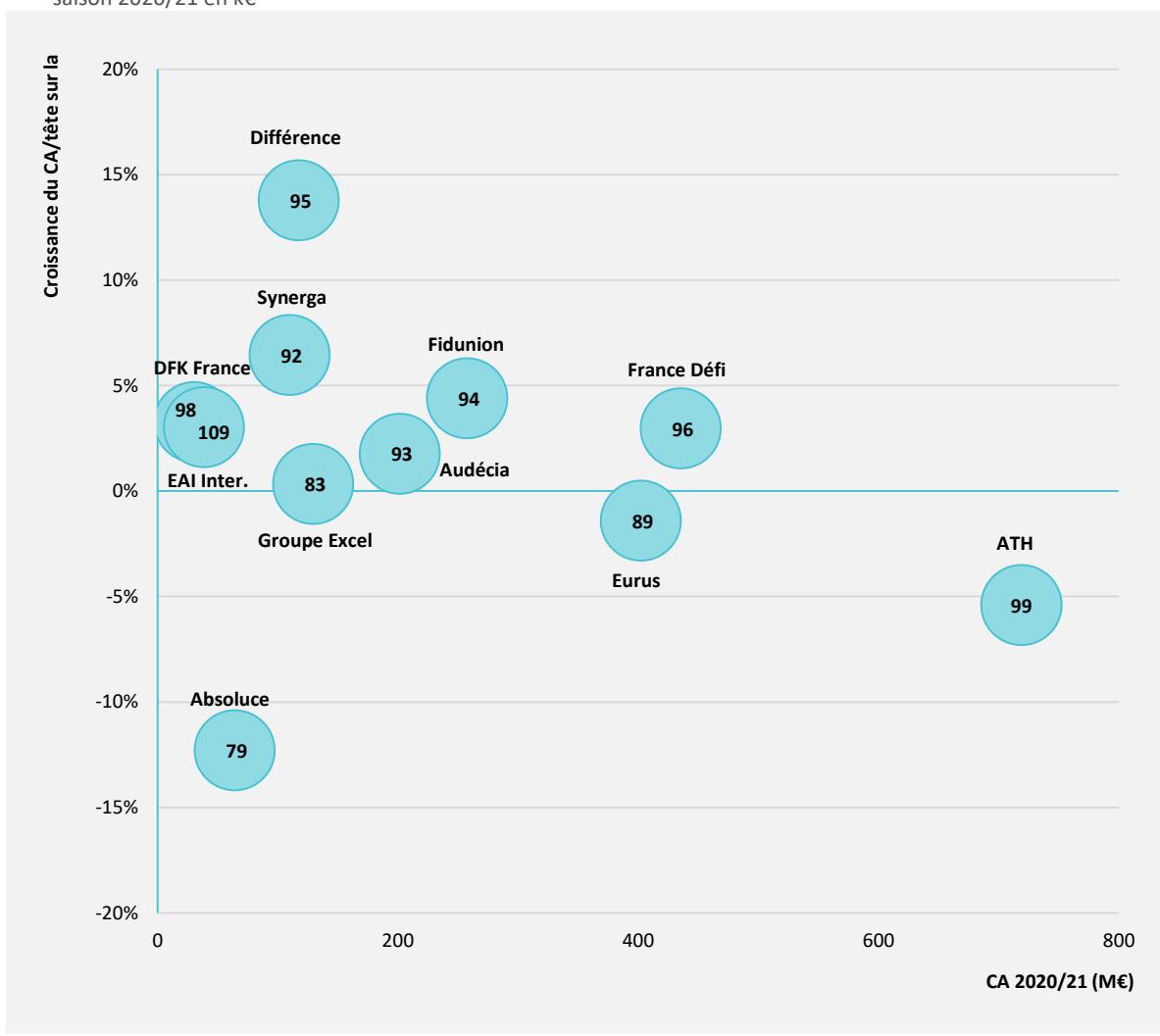
L'évolution du chiffre d'affaires par tête des principaux acteurs (suite)

Des dynamiques très disparates selon les réseaux

En moyenne, le chiffre d'affaires par tête des principaux non-réseaux (groupements et associations techniques de cabinets) a légèrement augmenté entre 2015/16 et 2020/21. Sur les onze acteurs référencés, trois ont enregistré une baisse de leur CA/tête sur la période : Eurus (-1,4%), ATH (-5,4%) et surtout Absoluce (-12,3%). Entre 2015/16 et 2020/21, le chiffre d'affaires d'Absoluce s'est en effet légèrement replié (de 67 à 64 M€) alors qu'en parallèle, ses effectifs ont continué de croître. Absoluce est aussi, parmi les non-réseaux référencés, celui dont le CA/tête en 2020/21 est le plus faible (79 k€). Les huit autres acteurs ont enregistré des hausses variables de leur CA/tête sur moyenne période : de 0,3% pour Groupe Excel à 13,8% pour Différence. Le chiffre d'affaires moyen par tête en 2020/21 s'est élevé à 94 k€, soit une performance nettement en-deçà des leaders de la profession comptable (111 k€) et plus encore des Big Four (127 k€).

■ Évolution du chiffre d'affaires par tête des principaux « non-réseaux »

Unités : chiffre d'affaires en million d'euros au cours de la saison 2020/21 (axe horizontal) et croissance entre 2015/16 et 2020/21 du CA/tête (axe vertical). Les nombres situés dans les bulles correspondent au CA/tête de la saison 2020/21 en k€



Liste non exhaustive / Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

2.3. L'ACTIVITÉ JUSQU'EN 2022

L'évolution des déterminants

■ Vue d'ensemble des principaux déterminants de l'activité en 2021/22

Principaux déterminants	2021/22	Commentaire
L'environnement réglementaire	-	Le relèvement des seuils d'audit a eu un impact négatif (moins fort qu'anticipé) en abaissant le nombre de mandats et en renforçant les tensions dans l'EC. La réglementation mobilise aussi l'attention de la profession sur des tâches déclaratives à faible valeur ajoutée.
Le statut de l'expert-comptable et du CAC	+	La crise et le calendrier réglementaire (facture électronique notamment) ont permis aux professionnels de s'imposer comme des acteurs incontournables pour accompagner les chefs d'entreprise sur les plans administratifs, juridiques, fiscaux, etc.
Le maintien du monopole	+	Le monopole des cabinets en matière de tenue des comptes et de certification a soutenu leur activité. Toutefois, les offensives de néobanques ou de certaines comptatech en matière de comptabilité de trésorerie se sont intensifiées.
La récurrence de l'activité	++	Les cabinets ont continué de bénéficier de la récurrence de leur activité (tenue de la comptabilité, révision des comptes, audit légal). Certaines missions exceptionnelles restent toutefois difficiles à facturer.
Les prix/honoraires (et l'intensité concurrentielle)	=	Même si les prix des services comptables et d'audit ont légèrement progressé en 2022, les marges de manœuvre tarifaires faibles aussi bien dans l'audit que dans l'expertise comptable.
L'évolution de l'offre	+	Les cabinets les plus importants ont poursuivi leurs efforts d'enrichissement de l'offre, notamment en se diversifiant (services juridiques, gestion de patrimoine, informatique, gestion des risques, etc.).
L'évolution du tissu d'entreprises	=	La vague de défaillances, un temps redoutée, ne s'est pas (encore) pleinement concrétisée durant l'exercice. Les créations sont quant à elles restées à haut niveau, en particulier pour les micro-entreprises.
La conjoncture économique et le climat des affaires	=	Si le PIB ressort en croissance de 2,6% en 2022, le climat des affaires s'est détérioré dans l'ensemble des macro-secteurs. Le retournement économique a réduit la demande en services annexes aux métiers du chiffre.
Chiffre d'affaires des experts-comptables et des auditeurs	Estimation Xerfi : +4,5%	

Méthodologie : les signes « + », « - » et « = » traduisent l'effet positif, négatif ou neutre de chaque déterminant sur le marché de l'expertise comptable et de l'audit. Le nombre de signes « + » ou « - » qualifie quant à lui le niveau de contribution de chaque déterminant à l'évolution du marché / de l'activité.

2.3. L'ACTIVITÉ JUSQU'EN 2022

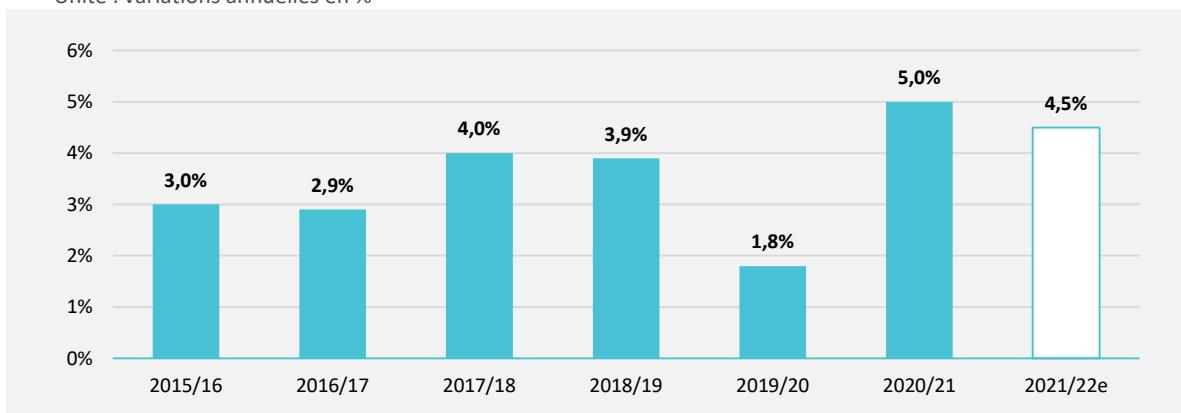
Le chiffre d'affaires de la profession

Une activité toujours dynamique après le creux de 2020

Après le creux - très relatif compte tenu de l'ampleur de la crise sanitaire - de 2020, l'activité des professionnels du chiffre est repartie de plus bel. La reprise économique et la normalisation de la situation sanitaire ont permis de renouer dès la saison 2020/21 avec un rythme de croissance soutenu (+5,0%). Une dynamique que n'aura pas enrayée le retournement de la conjoncture début 2022. Selon nos estimations, le chiffre d'affaires de la profession a en effet progressé de 4,5% en 2021/22, un niveau encore bien au-dessus de la moyenne pré-crise. Les professionnels du chiffre restent en effet des interlocuteurs privilégiés pour anticiper certaines évolutions réglementaires comme la généralisation de la facture électronique. Caractérisée par une forte inertie, la profession apparaît, d'une manière générale, relativement préservée des à-coups conjoncturels. Deux ombres viennent toutefois noircir le tableau : d'une part l'érosion du stock de mandats CAC dans le sillage du relèvement des seuils d'audit lié à la loi Pacte, et, d'autre part, le mouvement haussier des défaillances d'entreprises. La dégradation économique, l'envolée des prix de l'énergie et l'estompement des effets de certains dispositifs de soutien se sont traduits ces derniers mois par une envolée des défaillances. En rythme mensuel, le nombre de défaillances fin 2022 dépassera certainement celui de fin 2019.

■ Chiffre d'affaires de la profession (panel Xerfi)

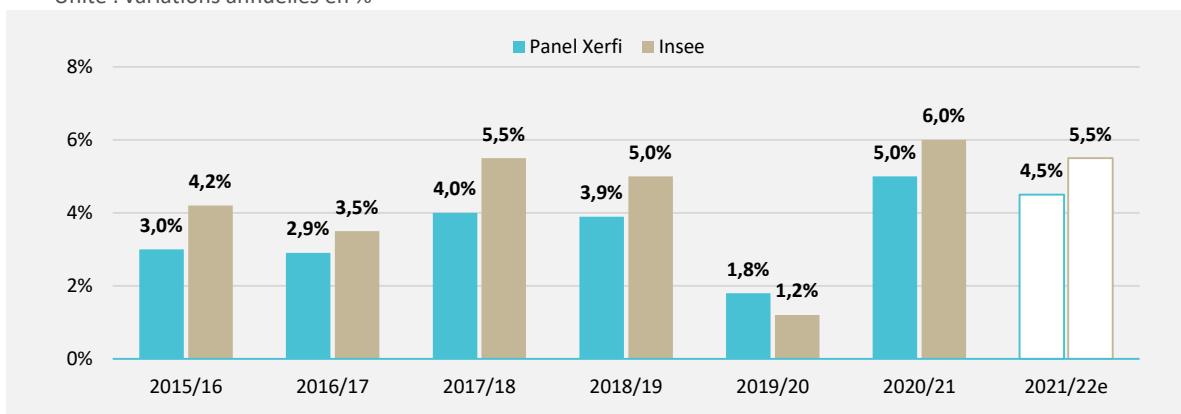
Unité : variations annuelles en %



Traitement et estimation Xerfi / Source : Xerfi, d'après Greffes des Tribunaux de commerce

■ Évolution comparée des indicateurs de chiffre d'affaires Xerfi et Insee

Unité : variations annuelles en %



Traitement et estimations Xerfi / Sources : Xerfi, d'après Greffes des Tribunaux de commerce et Insee

2.3. L'ACTIVITÉ JUSQU'EN 2022

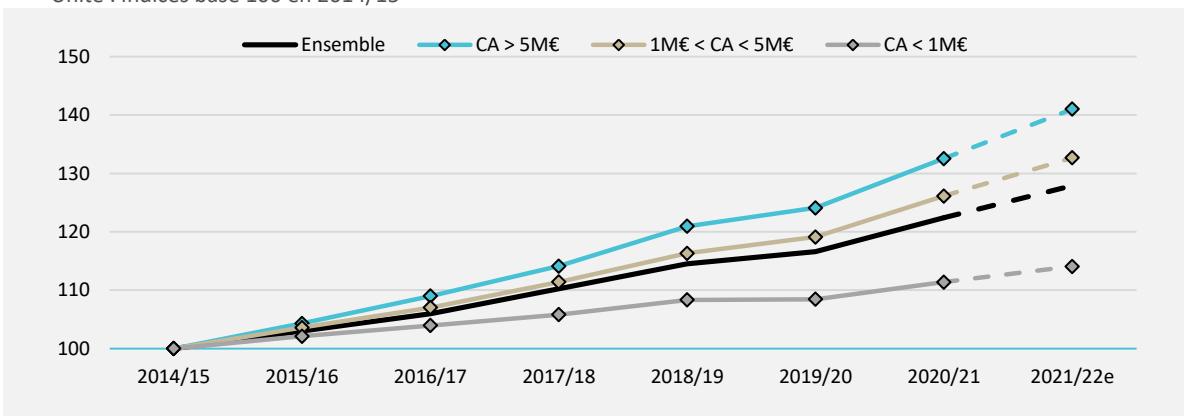
Le chiffre d'affaires selon la taille

Une progression du chiffre d'affaires corrélée à la taille des cabinets

Entre 2014/15 et 2020/21, le chiffre d'affaires de notre panel d'ensemble a progressé de 3,4% par an en moyenne. Un chiffre qui ne doit pas occulter les divergences selon la taille des cabinets. Les principaux artisans de cette progression de l'activité ont été les plus grands cabinets (CA > 5M€), avec un TCAM du chiffre d'affaires de 4,8% par an. Ils sont suivis des cabinets intermédiaires (CA entre 2M€ et 5M€), avec un taux de croissance annuel moyen de 3,9%. *A contrario*, les petits cabinets dont le chiffre d'affaires n'excède pas 1 million d'euros sont bien en-dessous de la moyenne du secteur (+1,8% par an sur la période). Les cabinets ayant atteint une taille critique bénéficient de compétences plus diverses, sinon plus pointues, et d'une notoriété plus importante, leur permettant de remporter plus facilement les appels d'offres et de mieux valoriser leurs missions. Une partie des grands cabinets ont également les moyens de racheter des concurrents, de se développer plus rapidement et d'acquérir de nouvelles expertises.

■ Évolution du chiffre d'affaires des cabinets comptables selon la taille (panels Xerfi)

Unité : indices base 100 en 2014/15



Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi, d'après Greffes des Tribunaux de commerce

■ Évolution du chiffre d'affaires des cabinets comptables selon la taille (panels Xerfi)

Unités : indices base 100 en 2014/15 et variations annuelles en %

	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22e
CA > 5 M€	109,0	114,1	121,0	124,1	132,5	141,0
CA entre 1 et 5 M€	107,0	111,4	116,3	119,1	126,1	132,7
CA < 1 M€	103,9	105,8	108,3	108,5	111,4	114,1
Ensemble	106,0	110,2	114,5	116,6	122,4	127,9
	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22e
CA > 5 M€	+4,5%	+4,7%	+6,0%	+2,6%	+6,8%	+6,4%
CA entre 1 et 5 M€	+3,3%	+4,1%	+4,4%	+2,4%	+5,9%	+5,2%
CA < 1 M€	+1,8%	+1,8%	+2,4%	+0,1%	+2,7%	+2,4%
Ensemble	+2,9%	+4,0%	+3,9%	+1,8%	+5,0%	+4,5%

Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi, d'après Greffes des Tribunaux de commerce

2.3. L'ACTIVITÉ JUSQU'EN 2022

Les prix des prestations

Des pressions tarifaires historiquement fortes

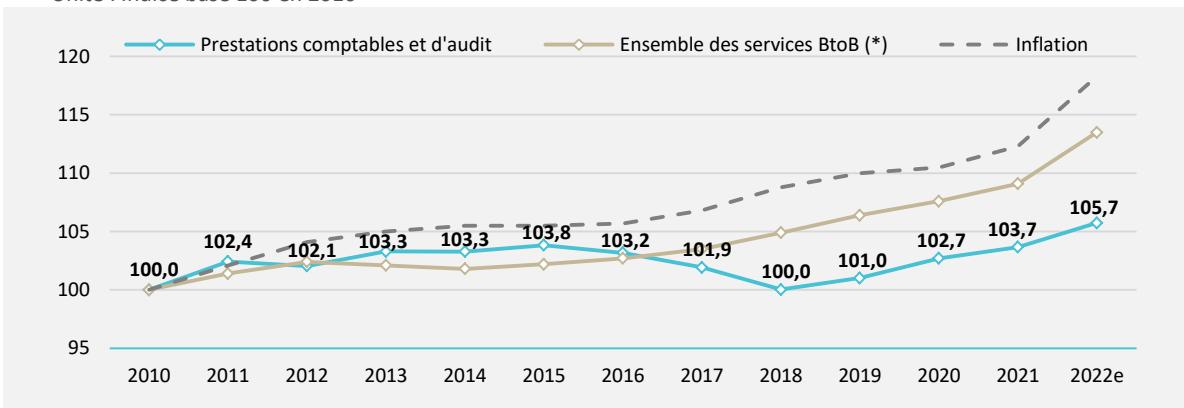
Les cabinets d'expertise comptable et d'audit pâtissent depuis de nombreuses années des fortes pressions tarifaires. Pour s'en convaincre, les prix des prestations comptables et d'audit n'ont augmenté que de 5,7% entre 2010 et 2022 (estimation Xerfi), soit un niveau bien en-deçà du rythme de l'inflation. Dans le détail, les prix des services d'audit ont nettement diminué sur la période (à 94,3 points en 2022, base 100 en 2010) tandis que les prix des services comptables ont augmenté (114,9 points en 2022, base 100 en 2010).

De fait, les acteurs ont des difficultés à valoriser leurs prestations en raison de la conjonction de plusieurs facteurs :

- une forte intensité concurrentielle intra-sectorielle, qui est d'ailleurs amenée à s'amplifier avec la loi Pacte (et la fin de nombreux mandats qui ne seront pas renouvelés) ;
- la professionnalisation des fonctions achats des clients et la généralisation des appels d'offres ;
- les gains de productivité liés à l'automatisation, en large partie « reversés » aux clients sous la forme de baisses tarifaires.

Prix des prestations comptables et d'audit et prix de l'ensemble des services BtoB

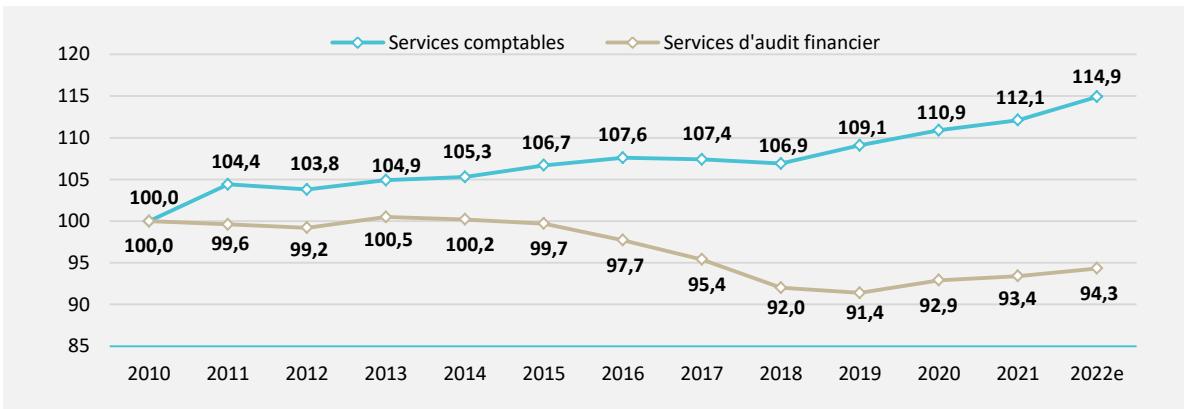
Unité : indice base 100 en 2010



(*) Transport, services informatiques, télécommunications, activités immobilières, activités juridiques et comptables, publicité et études de marché, services administratifs, etc. / Traitement et estimations Xerfi / Source : Insee

Prix des prestations de services comptables et d'audit financier

Unité : indice base 100 en 2010



Traitement et estimations Xerfi / Source : Insee

Les prix des prestations (suite)

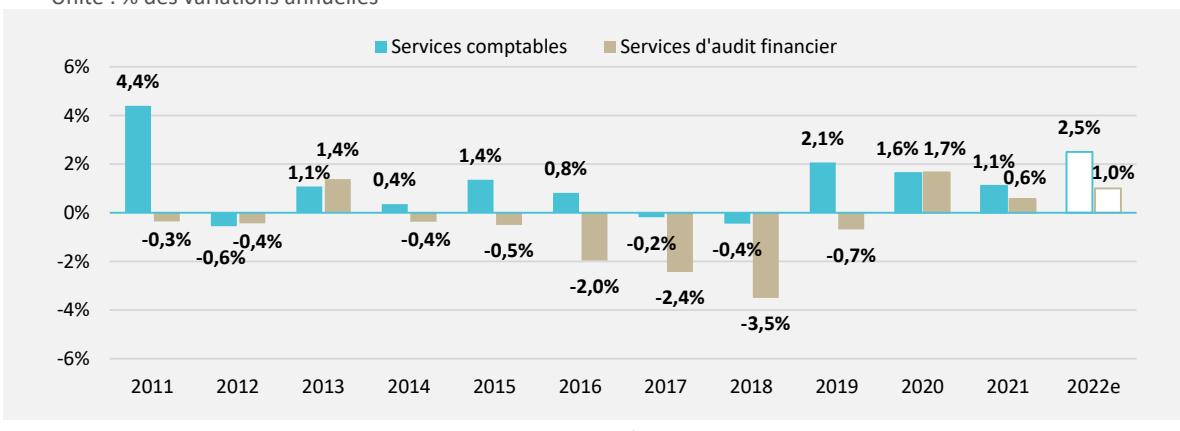
Un relâchement des pressions déflationnistes est à l'œuvre sur la période récente

Depuis 2019, les pressions tarifaires se sont légèrement relâchées : les tendances globalement baissières à l'œuvre dans les services comptables et dans les services d'audit financier durant la première moitié de la décennie ont laissé place à des revalorisations de l'ordre de 1,5% par an. Trois raisons expliquent ces moindres tensions :

- la vague des gains de productivité liés à la digitalisation a longtemps été répercutee aux clients sous la forme de maintien des honoraires. Cet effet joue moins à présent, alors que la profession a atteint une plus grande maturité digitale et que les gains de productivité sont plus difficiles à générer ;
- la profession fait face à une augmentation de ses coûts, au niveau des logiciels et du coût du travail qui se renchérit face aux problèmes de recrutement, de *turn-over* et de recherche de nouvelles compétences. Ces coûts sont davantage répercutés aux clients finaux. Face à l'inflation, les experts-comptables ont pu plus facilement justifier des hausses d'honoraires.
- certains professionnels ne parvenant pas à facturer leurs missions exceptionnelles d'accompagnement commencent à les intégrer dans les tarifs des honoraires « légaux ».

Évolution des prix des services comptables et d'audit financier

Unité : % des variations annuelles



Traitement et estimations Xerfi / Source : Insee (dernières données disponibles T3 2022)

Quelques chiffres sur la pression tarifaire dans les métiers du chiffre

Des pressions tarifaires historiquement fortes...

Des prix en hausse de +5,7% entre 2010 et 2022,
contre +18,3% pour l'inflation générale des prix en France

...mais un relâchement sur la période récente

Honoraires moyens

5 110€
(2012)

4 270€
(2016)

4 411€
(2019)

Honoraires médians

3 640€
(2012)

3 000€
(2016)

3 000€
(2019)

Traitement Xerfi / Source : Marchés de la profession comptable (édition 2020)

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

2.4. LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DE LA PROFESSION

La méthodologie

Le modèle Mapsis, un outil exclusif développé par Xerfi

Le modèle **Mapsis**, créé par **Xerfi**, est une analyse des comportements et des performances d'un ensemble de sociétés intervenant dans le secteur. Il permet d'étudier un bilan et un compte de résultats représentatifs du secteur de l'expertise comptable et de l'audit, et de comprendre comment les cabinets s'adaptent à l'évolution de la situation économique. Les entreprises retenues dans l'analyse sont celles ayant déposé leurs comptes sur l'ensemble de la période étudiée (2014/2015-2020/2021). La méthode exclut par construction les entités disparues ainsi que celles récemment créées.

Une sélection rigoureuse destinée à identifier les entreprises représentatives du secteur

Pour sélectionner les sociétés les plus pertinentes, **Xerfi** a développé des filtres statistiques qui comparent les données financières grâce à une succession d'analyses mathématiques en composantes principales. La projection des différentes entreprises sur les composantes principales permet de définir les noyaux d'entreprises ayant des caractéristiques similaires, et d'écartier les sociétés présentant des résultats atypiques (résultats exceptionnels excessifs, comportement de filiale avec des transferts de trésorerie, etc.). Les comportements observés sur les entités filtrées à l'issue de ce processus sont ceux qu'il est le plus probable d'observer chez un acteur du secteur.

Remarques

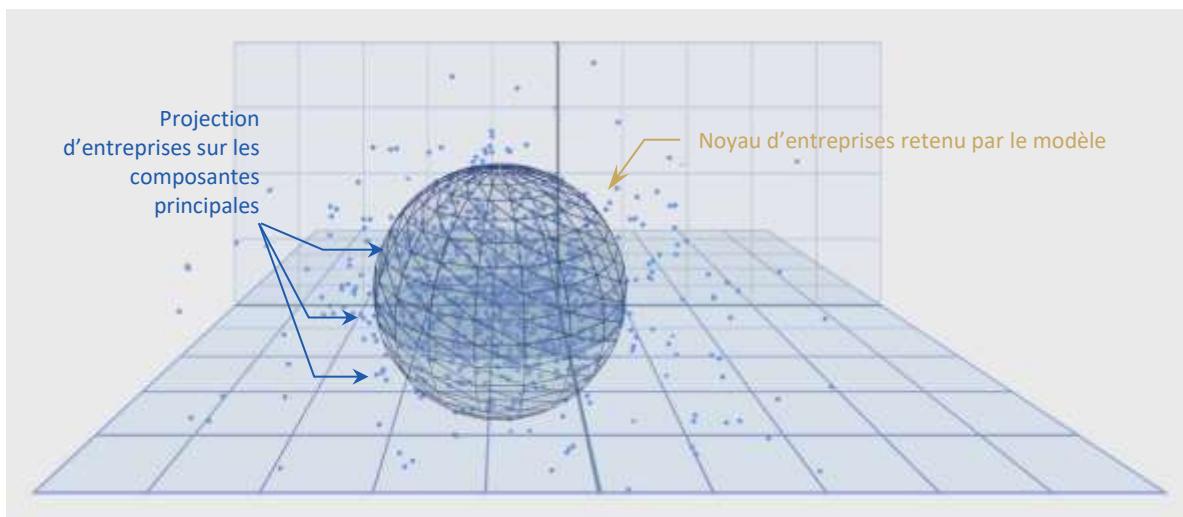
Les données de **Xerfi** concernent les saisons comptables (clôture des comptes entre juin de l'année N et mai de l'année N+1) et non les années civiles comme celles de l'**Insee**. Elles sont donc plus représentatives de l'activité réelle des cabinets. En effet, compte tenu de la forte saisonnalité de la mission comptable et de l'audit, les cabinets clôturent souvent leurs propres comptes en milieu d'année (de nombreux cabinets clôturent tout de même au 31/12). C'est pourquoi la profession parle traditionnellement de « saisons » plutôt que « d'années civiles ».

En ne retenant que les structures pérennes, la méthodologie tend à lisser quelque peu les évolutions, notamment dans les périodes de retournement. Il convient donc de garder cette dimension en mémoire pour analyser les données des dernières saisons.

Une analyse financière des cabinets d'expertise comptable et d'audit par taille

Afin de donner une vision plus fine de l'évolution de l'activité du secteur, l'échantillon **Xerfi** a été divisé en trois catégories en fonction de la taille des intervenants :

- les cabinets dont le chiffre d'affaires était supérieur à 5 M€ en 2020/2021. Ce panel contient 55 entreprises dont le CA moyen était de 9,6 M€ en 2020/2021 ;
- les cabinets dont le chiffre d'affaires était compris entre 1 et 5 M€ en 2020/2021. Ce panel contient 258 entreprises dont le CA moyen était de 2,2 M€ en 2020/2021 ;
- les cabinets dont le chiffre d'affaires était inférieur à 1 M€ en 2020/2021. Ce panel contient 264 entreprises dont le CA moyen était de 472 k€ en 2020/2021.



Source : **Xerfi**, modèle **Mapsis**

2.4. LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DE LA PROFESSION

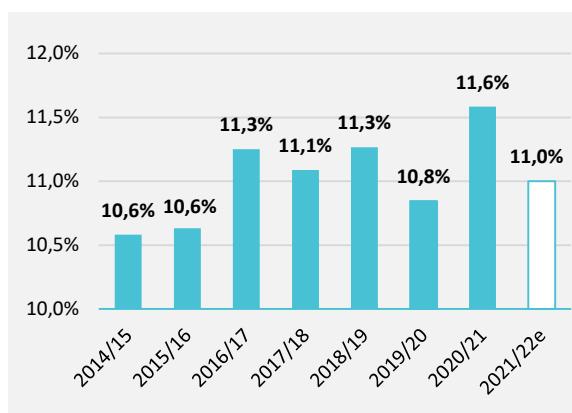
Les performances financières de la profession dans son ensemble

Les marges se maintiennent contre vents et marées

En léger retrait par rapport à l'excellent cru 2020/21, les performances financières des cabinets sont toutefois restées très bonnes en 2021/22. Les cabinets d'expertise comptable et d'audit du panel Xerfi sont globalement parvenus à maintenir leurs marges malgré l'essoufflement de la dynamique de reprise post-Covid et la dégradation de la conjoncture. Le taux d'excédent brut d'exploitation est ainsi resté à son niveau de moyenne période, soit 11,0% d'après notre estimation. Le taux de résultat courant avant impôt a quant à lui accusé un léger repli : 12,8% en 2021/22, contre 13,6% un an plus tôt, de même que le taux de résultat net. Ces indicateurs de résultat restent cela étant au-dessus de leur moyenne historique (respectivement 12,3% pour le RCAI et 9,6% pour le RN sur la période 2014/15-2020/21). Finalement, la profession démontre une nouvelle fois sa très forte résistance, telle qu'elle a par exemple déjà pu être observée lors de la saison 2019/20, au plus fort de la crise.

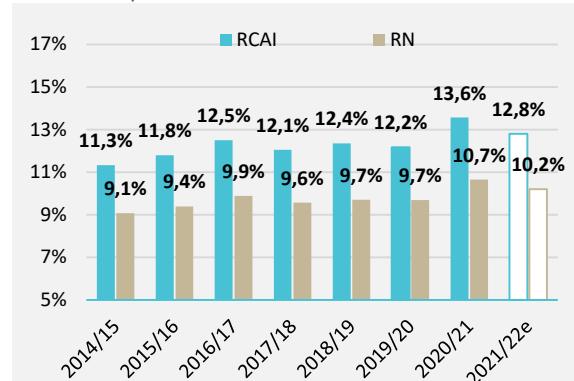
■ Évolution du taux d'EBE (panel ensemble)

Unité : part en % du chiffre d'affaires



■ Évolution du taux de résultat net et du taux de résultat courant avant impôts

Unité : part en % du chiffre d'affaires



Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

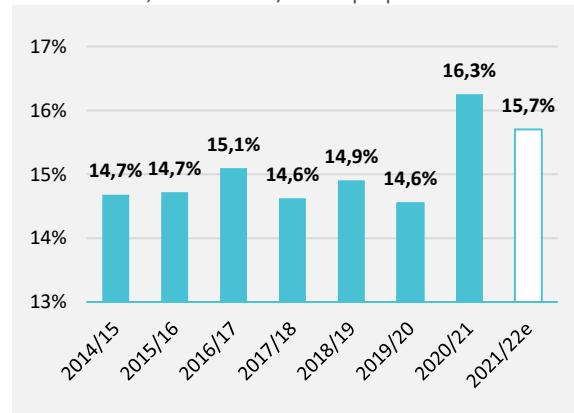
■ Évolution du taux de valeur ajoutée (panel ensemble)

Unité : part en % du chiffre d'affaires



■ Évolution de la rentabilité financière (panel ensemble)

Unité : %, résultat net / fonds propres



Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

2.4. LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DE LA PROFESSION

Les principaux postes de charges de la profession dans son ensemble

Inflation des consommations intermédiaires

Les consommations intermédiaires ont eu tendance à augmenter bien plus vite que les revenus des cabinets depuis 2014/15. Cette tendance s'explique par les dépenses que les professionnels ont consenties pour élargir leur champ d'intervention. Pour proposer une offre pluridisciplinaire à leurs clients, les cabinets font en effet régulièrement appel à des tiers (avocats, fiscalistes, consultants, etc.) quand ils n'ont pas internalisé ces fonctions. Au-delà, les cabinets ont également dû composer avec une hausse rapide des dépenses de formation et l'inflation du poste « informatique » (achat de logiciels SaaS). Les dépenses additionnelles pour se doter de nouveaux SI sont devenues incontournables pour pouvoir automatiser un certain nombre de tâches (dont la tenue comptable). En 2022, les fortes poussées inflationnistes ont de nouveau contribué à l'alourdissement du poids des consommations intermédiaires dans l'activité des cabinets.

Progression du poids des frais de personnel

Sur moyenne période, le poids des frais de personnel dans le chiffre d'affaires des cabinets de notre panel s'est nettement replié : de 56,2% en 2014/15 à 55,0% en 2020/21. Cette baisse reflète les efforts des professionnels pour améliorer leur productivité grâce à l'automatisation, une meilleure organisation de la production et une gestion plus rigoureuse des temps d'imputation sur dossier. Toutefois, la tendance s'est infléchie sur le dernier exercice (+0,3 pt en 2021/22 selon nos estimations), notamment en raison des revalorisations salariales dans un contexte marqué par une forte inflation et des tensions persistantes sur les recrutements.

Principaux postes de charges et performances financières des cabinets (panel ensemble)

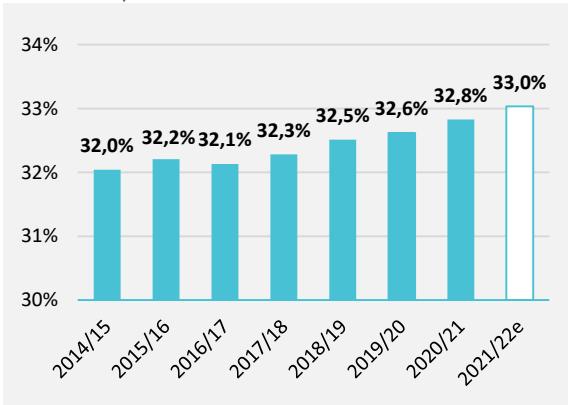
Unités : % du chiffre d'affaires et variation en point

	Moyenne entre 2014/15 et 2020/21	Variation entre 2014/15 et 2021/22e	Variation entre 2020/21 et 2021/22e
Consommations intermédiaires	32,4%	+1,0 pt	+0,2 pt
Frais de personnel (hors CICE)	55,7%	-0,9 pt	+0,3 pt

Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

Poids des consommations intermédiaires (panel ensemble)

Unité : part en % du chiffre d'affaires



Poids des frais de personnel (hors CICE) (panel ensemble)

Unité : part en % du chiffre d'affaires



Traitement et estimations Xerfi / Source : Xerfi, modèle Mapsis

2.4. LES PERFORMANCES FINANCIÈRES DE LA PROFESSION

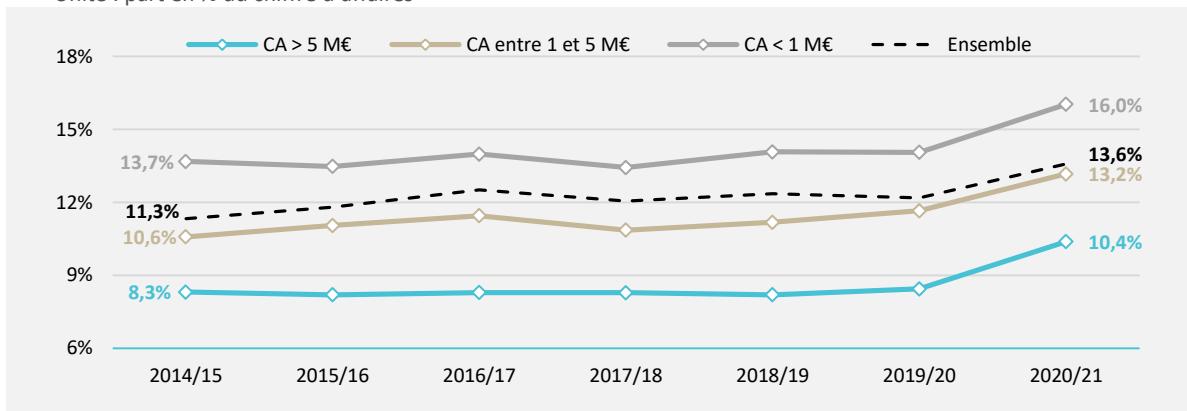
Les ratios de performance selon la taille des cabinets

Un niveau de profitabilité inégal selon la taille des cabinets

La profitabilité des cabinets d'expertise comptable et d'audit diffère selon leur taille. Les cabinets de petite taille (CA < 1 M€) affichent un taux de résultat net systématiquement supérieur à celui de leurs concurrents sur moyenne période, notamment grâce à une structure de coûts plus légère (faible coût des locaux, du management, etc.). À cet égard, le poids des autres achats et charges externes dans ces structures est relativement faible (de l'ordre de 29% du chiffre d'affaires, contre 33,5% environ pour les cabinets plus importants). Par ailleurs, l'ensemble des acteurs ont suivi une trajectoire haussière ces dernières années (+2,3 pts pour les petits cabinets, +1,6 pts pour les cabinets intermédiaires et +2,1 pts pour les grands cabinets entre 2014/15 et 2020/21). La nouvelle donne économique, marquée par l'inflation et les tensions sur les recrutements dans les métiers du chiffre, pourrait toutefois pénaliser davantage les plus petits cabinets en 2022, en raison de l'important poids des frais de personnel dans leur activité, de leurs marges de manœuvre plus étroites en cas de défection d'un collaborateur ou encore de leur capacité plus limitée à répercuter sur leurs clients les hausses de coûts.

■ Évolution du taux de résultat courant avant impôts

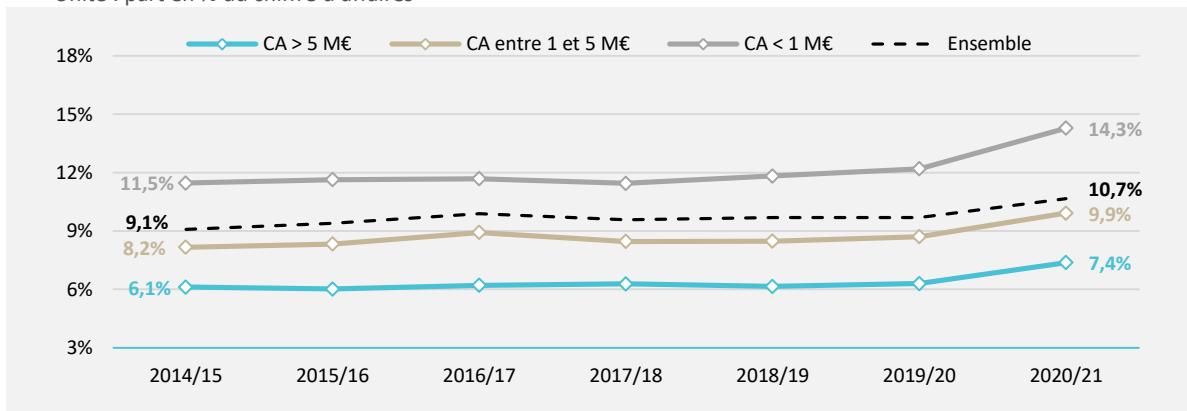
Unité : part en % du chiffre d'affaires



Traitement Xerfi / Source : Xerfi, d'après modèle Mapsis

■ Évolution du taux de résultat net

Unité : part en % du chiffre d'affaires

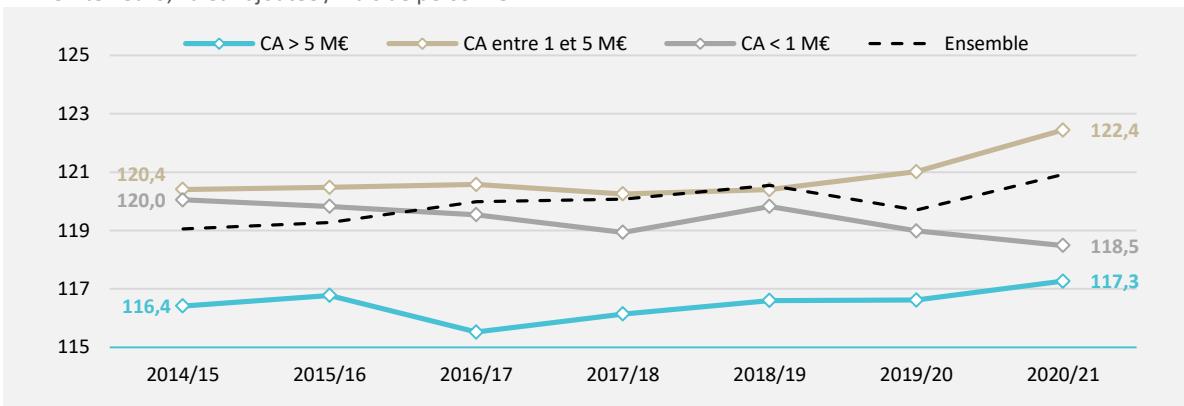


Traitement Xerfi / Source : Xerfi, d'après modèle Mapsis

Les ratios de performances selon la taille des cabinets (suite)

Rendement du travail salarié

Unité : euro, valeur ajoutée / frais de personnel

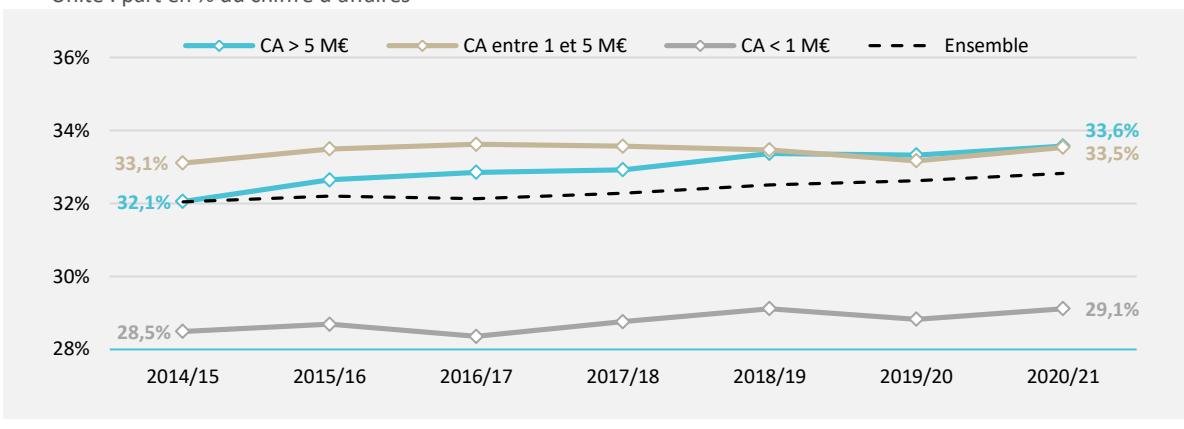


Lecture : pour 100 euros dépenses en masse salariale, les « grands cabinets (CA > 5 M€) ont produit 122,4 euros de richesses en 2020/21

Traitement Xerfi / Source : Xerfi, d'après modèle Mapsis

Poids des consommations intermédiaires

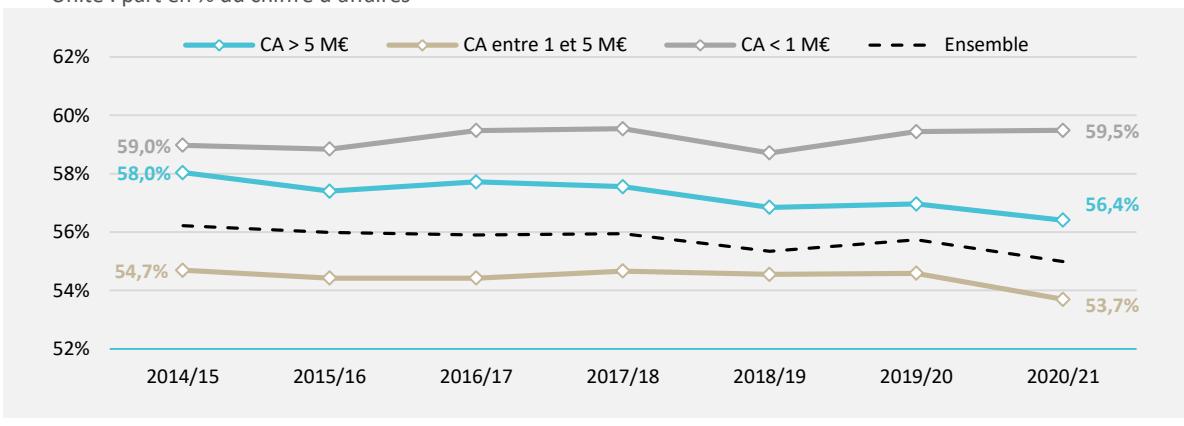
Unité : part en % du chiffre d'affaires



Traitement Xerfi / Source : Xerfi, d'après modèle Mapsis

Poids des frais de personnel

Unité : part en % du chiffre d'affaires



Traitement Xerfi / Source : Xerfi, d'après modèle Mapsis

2.5. LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL À L'HORIZON 2024

L'évolution des déterminants

■ Vue d'ensemble des principaux déterminants de l'activité à l'horizon 2024

Principaux déterminants	2024p	Commentaire
L'environnement réglementaire	-	La réglementation continuera de cantonner la profession à des missions déclaratives. Les effets de la loi Pacte se feront encore sentir (non-renouvellements de mandats). Toutefois, la complexification de la réglementation dopera dans certains cas la demande (mission sociale, e-reporting, reporting extra financier, etc.).
Le statut de l'expert-comptable et du CAC	+	Les professionnels du chiffre resteront des interlocuteurs privilégiés des chefs d'entreprise, notamment des TPE/PME ayant besoin d'un accompagnement dans de nombreux domaines (comptabilité, juridique, fiscalité, social, etc.).
Le maintien du monopole	=	À terme, la question de la prérogative d'exercice exclusif pourrait se poser. Le « monopole » pourrait s'ébrécher davantage dans les années à venir avec l'incursion de nouveaux acteurs (les banques, notamment, qui ont une carte à jouer pour séduire la clientèle des professionnels).
La récurrence de l'activité	+	L'activité des cabinets restera en grande partie récurrente, aussi bien sur les missions de production comptable (obligatoires) que sur les missions d'accompagnement (suivi de trésorerie, situations intermédiaires, etc.).
Les prix/honoraires (et l'intensité concurrentielle)	=	Les marges de manœuvre des cabinets pour revaloriser leurs prestations resteront limitées. Toutefois, les tensions pourraient se relâcher légèrement (hausse des coûts de logiciel, personnel, facturation des missions exceptionnelles dans les honoraires, etc.).
L'évolution de l'offre	++	L'activité des cabinets sera soutenue par l'élargissement des offres au-delà des missions classiques (conseil juridique, fiscal, patrimonial, etc.). L'automatisation des tâches leur permettra également de se consacrer sur des missions à plus forte valeur ajoutée.
L'évolution du tissu d'entreprises	=	La hausse des défaillances d'entreprises, déjà revenues à leur niveau pré-crise, est un point de vigilance. En parallèle, les créations d'entreprises certes dynamiques seront surtout portées par les micro-entreprises, dont la comptabilité est allégée.
La conjoncture économique et le climat des affaires	-	Sans prendre des allures catastrophiques, les perspectives sont maussades dans la plupart des macro-secteurs et la France s'apprête à entrer en récession au premier trimestre 2023. Les cabinets devront composer avec des clients dont les marges seront davantage mises sous pression.
Chiffre d'affaires des experts-comptables et des auditeurs	Estimation Xerfi : +2,5% / +3,0%	

Méthodologie : les signes « + », « - » et « = » traduisent l'effet positif, négatif ou neutre de chaque déterminant sur le marché de l'expertise comptable et de l'audit. Le nombre de signes « + » ou « - » qualifie quant à lui le niveau de contribution de chaque déterminant à l'évolution du marché / de l'activité.

2.5. LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL À L'HORIZON 2024

Les impacts de la loi Pacte : bilan et perspectives à moyen terme

Loi Pacte : fragilisation de la position des CAC auprès des petites entreprises

Selon les données communiquées par la Compagnie nationale des commissaires aux comptes (CNCC), la baisse d'activité dans l'audit a été moins importante que prévu lors des discussions sur la loi Pacte. Les cabinets ont enregistré une perte d'honoraires de 121 M€ en cumulé jusqu'à 2020, soit près de 30 000 mandats perdus en raison du relèvement des seuils. Parmi les principaux facteurs ayant motivé les chefs d'entreprises à ne pas renouveler leur CAC, outre l'absence d'obligation, figurent le coût trop élevé pour l'entité et l'absence d'élément de complexité. Même si les chiffres 2021 ne sont pas encore sortis (avec sans doute un non-renouvellement plus élevé), les conséquences à moyen terme de la loi Pacte sur le marché de l'audit seront probablement moins fortes qu'attendu : le marché pourrait perdre 270 M€ d'ici 2024 (vs 620 M€ anticipé), soit une baisse de 10% à 15% du marché en valeur sur six ans (vs 25% à 35% attendu). À noter que les exercices 2022 et 2023, à l'issue de chacun desquels se termineront près de 30 000 mandats, seront décisifs. Face à la dégradation de la conjoncture économique, il n'est pas exclu que certains chefs d'entreprise fassent le choix d'une économie sur les honoraires des commissaires aux comptes.

Les petites entreprises ne sont pas quantité négligeable pour la profession. En 2020, elles représentaient 57% de l'ensemble des 145 000 mandats de certification légale et environ 27% des honoraires perçus. Mais malgré un bilan loi Pacte moins pessimiste qu'anticipé initialement, la présence des commissaires aux comptes auprès des petites entreprises recule indéniablement. Entre 2018 et 2020, la baisse du stock de mandats PE détenus par les CAC a d'ailleurs eu pour principal déterminant le relèvement des seuils de certification (déterminant F3 dans le graphique page suivante). Autre constat, le taux de renouvellement observé entre 2018 et 2020 s'est replié de manière continue, aussi bien en termes de mandats (de 64% en 2018 à 48% en 2020) que d'honoraires. Une « quasi-perte sèche » qu'est loin de compenser la mission ALPE, notamment. Seulement 3 300 mandats ALPE étaient en cours en 2020, répartis entre 1 564 CAC, soit une part infime des mandats PE (de l'ordre de 2%).

Malgré tout, plusieurs facteurs de résistance permettant aux CAC de conserver des mandats auprès des petites entreprises :

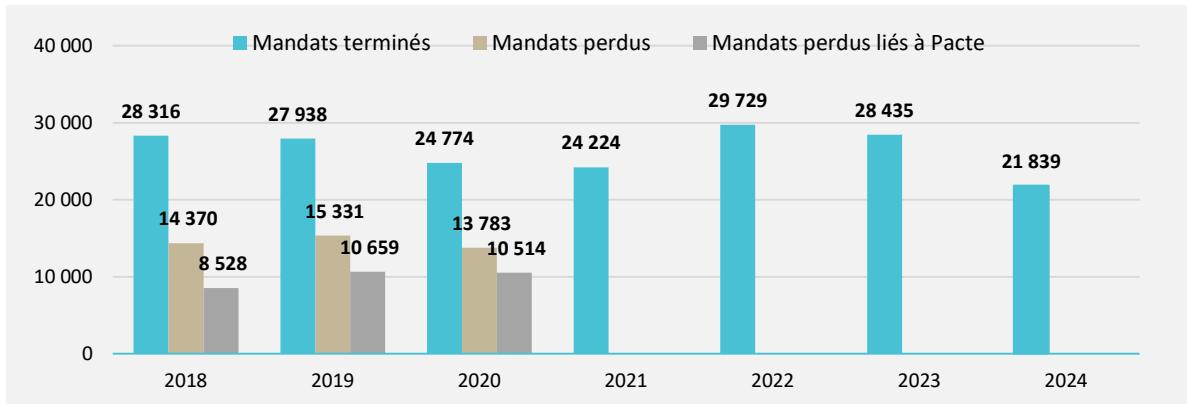
- la fidélité des chefs d'entreprises à leur commissaires aux comptes : 89% des mandats renouvelés en 2020 l'ont été auprès du même cabinet (un chiffre élevé et même en légère augmentation par rapport aux années précédentes) ;
- l'importance pour de nombreuses entreprises de maintenir un commissaire aux comptes. Cet attachement repose par exemple sur la volonté de rassurer les actionnaires (30% des renouvellements sont faits à la demande des actionnaires majoritaires ou minoritaires), de rassurer les tiers ou encore de maintenir la qualité de la relation professionnelle.
- l'appartenance d'une entreprise à un groupe (parmi les mandats renouvelés, 78% concernent des PE appartenant à un groupe), son secteur d'activité (avec un taux de renouvellement plus élevé dans les secteurs financiers, l'assurance ou encore l'information et la communication).

De manière générale, la taille de l'entreprise, quoiqu'elle ne dépasse pas les seuils de certification légaux, joue beaucoup : en 2020, les entreprises ayant renouvelé leur mandat avaient en moyenne un CA de 2,6 M€ contre 1,8 M€ pour les entreprises n'ayant pas renouvelé leur mandat CAC. Idem en ce qui concerne les effectifs.

Les impacts de la loi Pacte : bilan et perspectives à moyen terme (suite)

■ Pertes subies par les CAC en termes de mandats

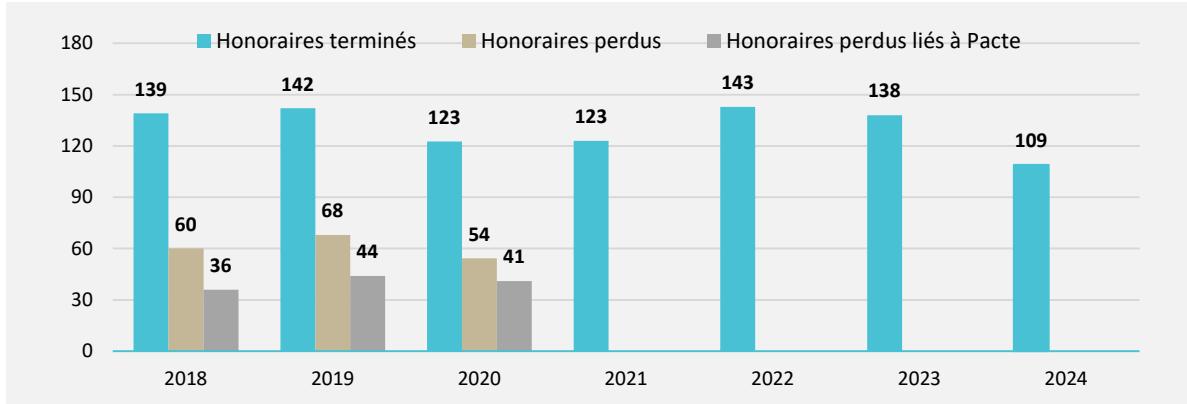
Unité : nombre de mandats



Source et prévisions : CNCC

■ Pertes subies par les CAC en termes d'honoraires

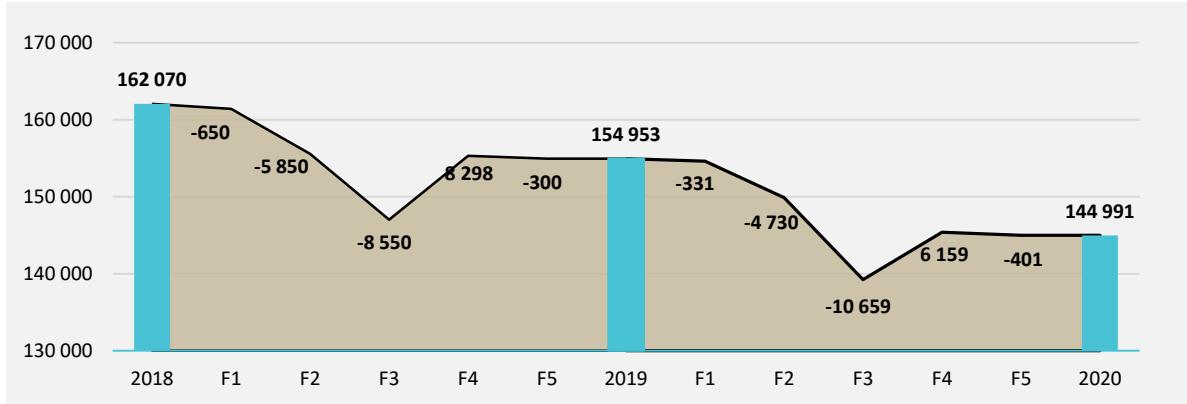
Unité : million d'euros



Source et prévisions : CNCC

■ Évolution du stock de mandats PE (petites entreprises) détenus par les CAC

Unité : nombre de mandats



Cinq grands facteurs expliquent l'évolution du stock de mandats PE :

F1 = franchissement de seuil (en + et en -) / **F2** = érosion naturelle / **F3** = perte de mandats liée à la loi Pacte /

F4 = nouveaux mandats (nouvelles PE jamais auditées) / **F5** = divers (démission, absence de rapport, etc.)

Traitement Xerfi / Source : CNCC

2.5. LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL À L'HORIZON 2024

Le chiffre d'affaires de la profession

Une situation économique dégradée en perspective

La croissance française a ralenti en 2022, mais elle est demeurée en zone positive. L'activité a vécu sur la lancée des plans de soutien massifs engagés durant le Covid. Mais ce processus s'essouffle et la croissance devrait basculer dans le rouge au premier semestre 2023. Le choc énergétique exerce une ponction sur les revenus plus violente et durable et pénalise profondément la compétitivité industrielle. L'inflation mine quant à elle les fondamentaux de la consommation tandis que la hausse des taux casse la dynamique immobilière. En un mot, une nouvelle équation économique s'annonce, plus difficile, qui transparaît d'ailleurs dans la dégradation du climat des affaires dans la plupart des grands macro-secteurs.

Un tissu d'entreprises encore préservé... mais une envolée des défaillances n'est pas exclue

La dégradation de la conjoncture économique pourrait se traduire par une hausse préoccupante des défaillances d'entreprises à moyen terme. Si l'envolée attendue ne s'était pas produite en 2021, ce n'était que partie remise puisque celle-ci est finalement intervenue en 2022. Sur la période de janvier à septembre 2022, environ 257 000 radiations ont été dénombrées, soit 21% de plus qu'en 2021 et 53% de plus qu'en 2020. Ce mouvement de défaillances est d'autant plus préoccupant que son ampleur est plus forte qu'en rythme de croisière (hors années marquées par la crise de la Covid) : on comptait environ 252 000 radiations entre octobre 2018 et septembre 2019, contre plus de 365 000 entre octobre 2021 et septembre 2022, soit une hausse de 45%. Cette tendance est particulièrement palpable chez les commerçants et les TPE/PME. Naturellement, l'augmentation des radiations (qu'il s'agisse de défaillances au sens strict ou de cessations d'activité volontaires) s'explique par un fort effet de base (les chiffres des défaillances étaient très bas en 2020 et 2021). Mais elle ne doit pas masquer pour autant des signaux plus alarmants. Mis en place durant la pandémie pour aider les entreprises touchées par la crise sanitaire, le PGE a pris fin en juin 2022 et les entreprises (700 000 TPE/PME, représentant 99% des bénéficiaires) ont entamé son remboursement. Or, les risques de problèmes de remboursement paraissent aujourd'hui plus élevés. En janvier 2022, l'exécutif tablait sur 4% de bénéficiaires de PGE susceptibles de rencontrer des difficultés à rembourser, un chiffre plus récemment réévalué entre 6% et 8%, voire plus dans certains secteurs comme l'hôtellerie (secteur le plus touché par la crise sanitaire) ou encore le BTP et l'automobile (secteurs davantage impactés par le conflit en Ukraine, et qui représentent d'ailleurs à eux seuls près de 50% des bénéficiaires de PGE). Il est probable que la phase de normalisation des défaillances observée fin 2022 soit dépassée dès 2023 face à une conjoncture économique dégradée dans laquelle les aides exceptionnelles de l'État auront, du reste, été en grande partie supprimées. Sans compter des fondamentaux plutôt mal orientés (net ralentissement de la consommation et des investissements en perspectives) et une flambée des charges d'exploitation au sein des entreprises.

L'impact ne sera pas négligeable pour les professionnels du chiffre :

- une érosion du tissu d'entreprises est synonyme d'affaissement des débouchés. Ce d'autant que les commerçants et les TPE/PME, clientèle « phare » des experts-comptables, paraissent les plus à risque ;
- les tensions sur la profitabilité des entreprises (flambée des charges d'exploitations, revalorisations salariales dans un contexte de forte inflation) rendront les marges de négociation plus serrées. Ce scénario est envisageable pour les petites entreprises (en-dessous des seuils légaux) qui pourraient être tentées d'économiser sur leurs honoraires CAC et de ne pas renouveler leur mandat.

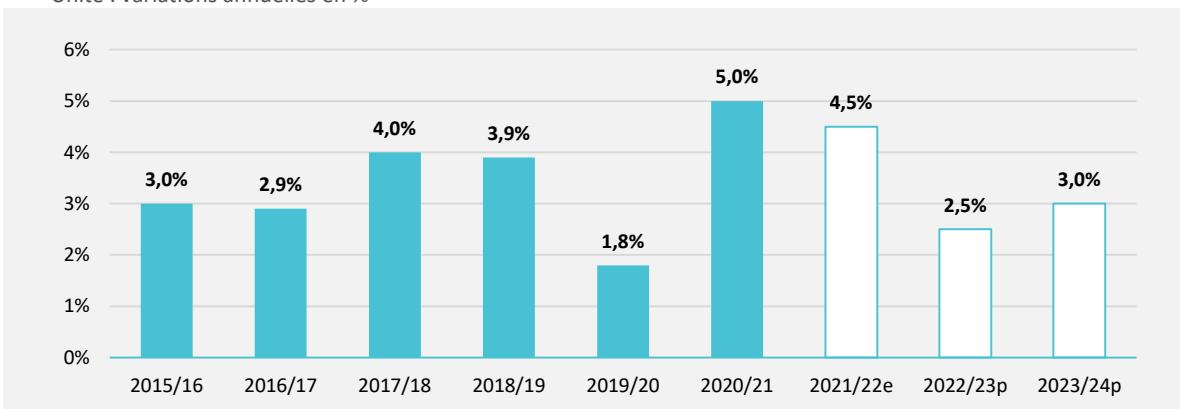
Le chiffre d'affaires de la profession (suite)

L'activité des professionnels du chiffre ralentira mais restera solide d'ici 2024

Selon nos prévisions, la croissance du chiffre d'affaires des cabinets d'expertise comptable et d'audit ralentira légèrement d'ici 2024 (de l'ordre de 2,5% à 3%) mais restera malgré tout solide. Le marché de l'audit restera pénalisé par les conséquences de la loi Pacte. Les professionnels du chiffre pourront cependant encore compter sur des facteurs de soutien structurels comme la récurrence de leur activité, la fidélité de leurs clients ou encore leur rapport privilégié avec les dirigeants d'entreprise. À cet égard, la généralisation de la facturation électronique et, plus largement, la nécessité pour de nombreuses entreprises d'opérer leur transformation digitale doperont la demande à destination des cabinets d'expertise comptable. Les marges de manœuvre pour procéder à des revalorisations tarifaires resteront limitées, principalement en raison de la tendance à la « commoditisation » des offres, encouragée par la profusion des services 100% *online* notamment, qui focalisera un peu plus la compétition sur les prix. Les acteurs de grande taille, qui font jouer les économies d'échelle, et ceux qui disposent d'une organisation performante, profiteront probablement de cette situation pour gagner des parts de marché. La capacité des professionnels à intégrer dans leurs honoraires les prestations exceptionnelles et à « monétiser » les missions non-cœur de métier comme le conseil sera également déterminante.

■ Chiffre d'affaires de la profession (panel Xerfi)

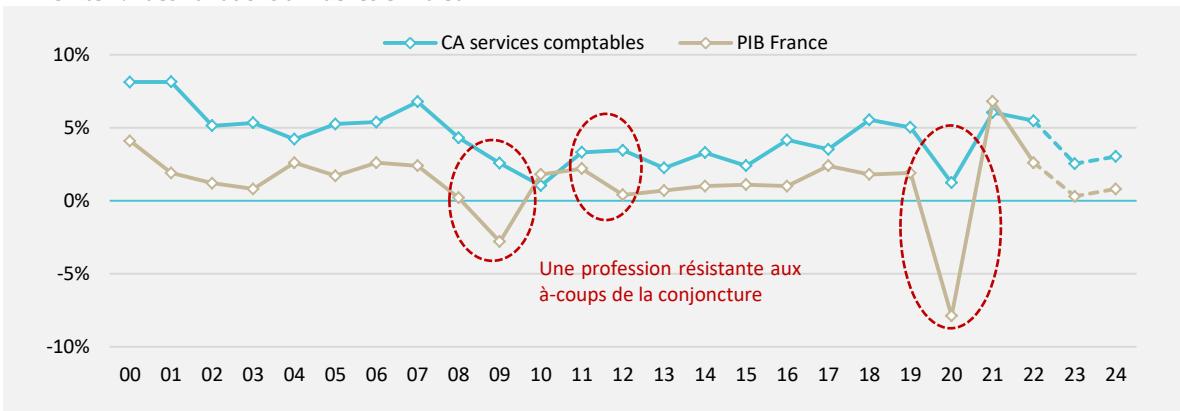
Unité : variations annuelles en %



Traitement et estimation et prévision Xerfi / Source : Xerfi, d'après Greffes des Tribunaux de commerce

■ Analyse de longue période : chiffre d'affaires des services comptables et PIB

Unité : % des variations annuelles en valeur



Traitement, estimation et prévision Xerfi / Source : Insee

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

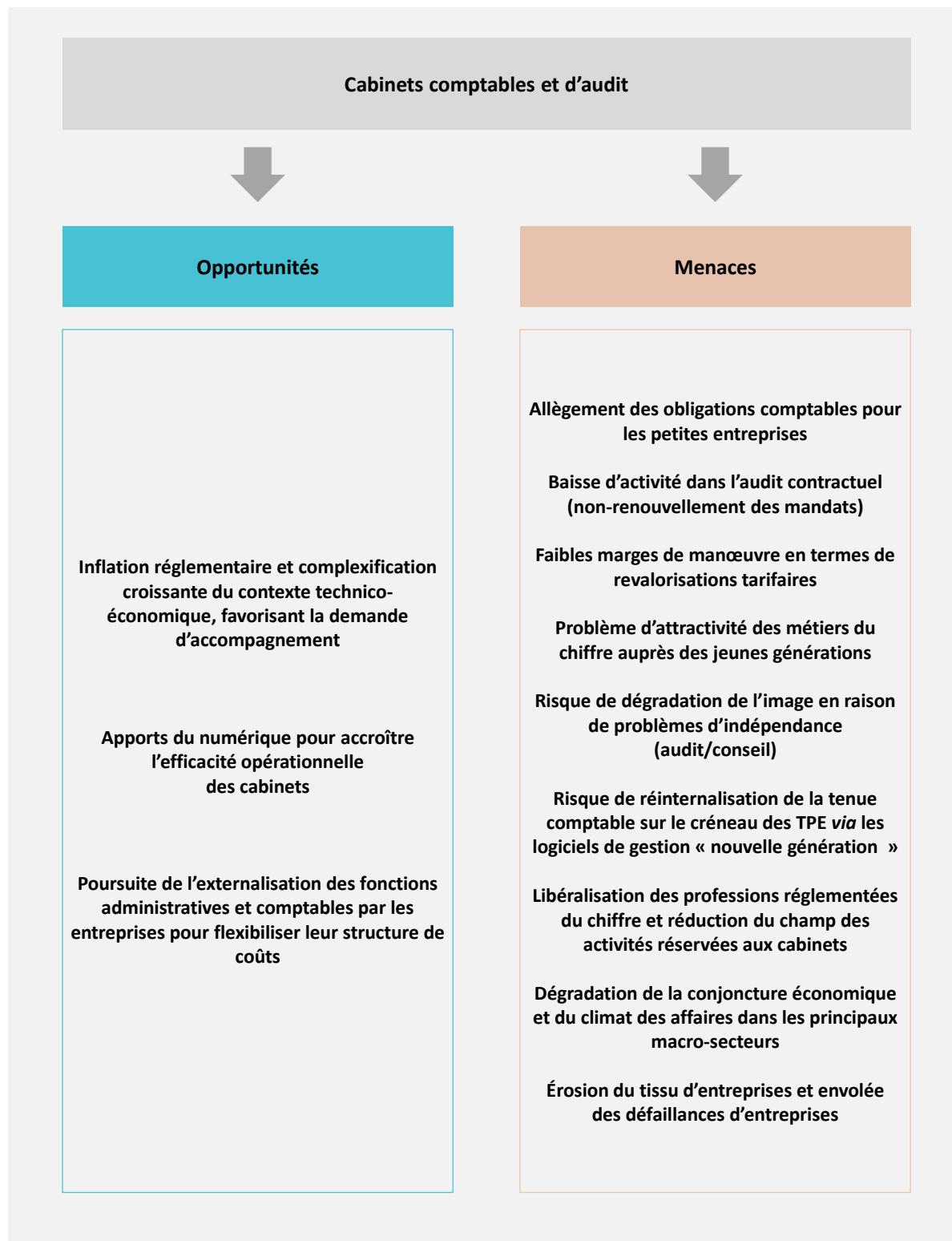
La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

2.5. LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL À L'HORIZON 2024

Les opportunités et menaces à moyen terme

■ Opportunités et menaces pour les cabinets comptables et d'audit à moyen terme



Source : Xerfi

3. L'ANALYSE DE LA DEMANDE ET DE L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ

L'ANALYSE DE LA DEMANDE ET DE L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ

3.1. À RETENIR

- 1** La dynamique de reprise post-Covid s'est essoufflée et, à fin 2022, le ralentissement de l'économie française est désormais palpable. Les soldes d'opinion sont en recul dans les grands macro-secteurs (industrie, bâtiment, services), témoins d'une dégradation progressive du climat des affaires.
- 2** Face à un choc d'incertitudes majeures (inflation, conflit ukrainien, désorganisation des chaînes logistiques, etc.), les tensions sur les trésoreries se font plus fortes. Plus globalement, la détérioration de la conjoncture s'est traduite par une remontée rapide des défaillances d'entreprises.
- 3** Au-delà du retournement conjoncturel, les professionnels du chiffre doivent composer avec une réglementation dont les effets sont ambigus. Si les changements dans les process des entreprises (facturation électronique, par exemple), se traduisent par un surcroît d'activité, le relèvement des seuils d'audit ou l'allègement des obligations comptables provoquent l'effet inverse.
- 4** Si les effets de la loi Pacte ont été moins sévères qu'anticipé sur le marché de l'audit, ils se sont tout de même traduits par un repli du marché en valeur et des honoraires en baisse. Et les nouvelles missions ALPE (audit légal des petites entreprises) et ECF (examen de conformité fiscale) n'ont pour le moment pas trouvé leur public.
- 5** La transition numérique (au sens large) provoque de multiples ruptures au niveau des modèles d'affaires des professionnels du chiffre : modification des attentes des clients, émergence de services de substitution, accroissement des gains de productivité, banalisation des offres, etc.
- 6** Un vrai défi démographique se pose enfin dans les métiers du chiffre. À la pyramide des âges très déséquilibrée (avec environ 50% des CAC et des experts-comptables âgés de plus de 50 ans), s'ajoutent désormais de véritables tensions sur les recrutements. En 2022, plus d'un recrutement sur deux est jugé difficile, un plus haut historique.

3.2. L'ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT

La méthodologie

La démarche Xerfi pour l'analyse de l'environnement externe

La concurrence sectorielle s'exerce dans le contexte d'un environnement externe qui influence le comportement des opérateurs (offreurs et demandeurs) et l'évolution du marché. Cette partie vise à déchiffrer l'environnement externe en deux temps : à travers l'étude des moteurs et des freins structurels et à travers l'analyse d'indicateurs conjoncturels.

Les moteurs et freins structurels

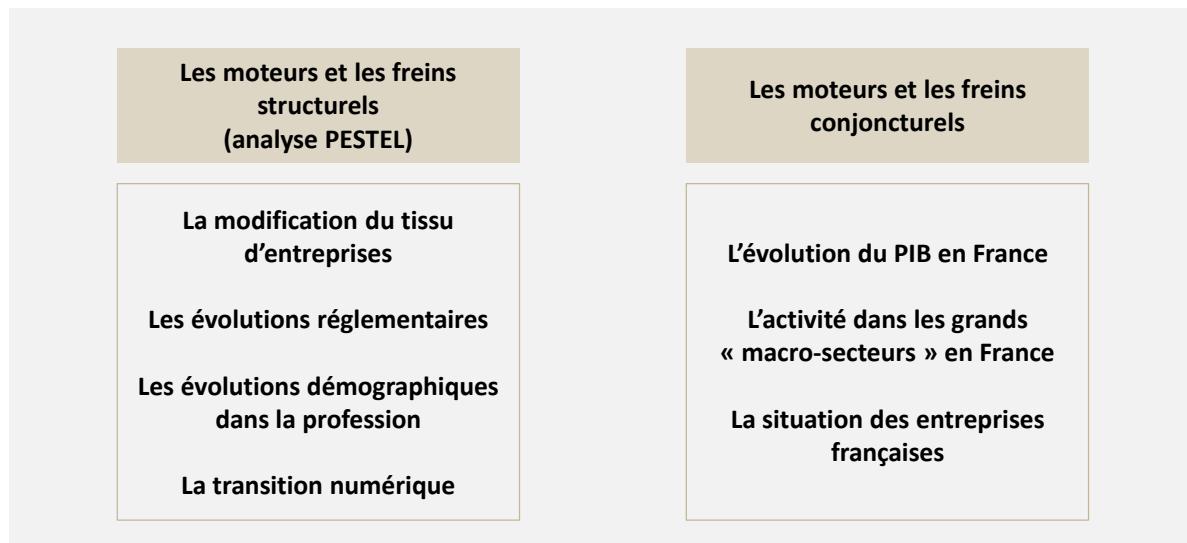
L'étude des moteurs et freins structurels du marché s'appuie sur une analyse PESTEL. Il s'agit d'un modèle qui permet d'identifier l'impact des facteurs environnementaux sur les acteurs. L'attention est portée sur les évolutions structurelles (tendances lourdes et durables), par opposition aux événements conjoncturels. Chaque lettre du mot PESTEL correspond à un champ d'analyse :

- Politique : analyse de l'influence des facteurs politiques (environnement géopolitique, politique européenne, gouvernementale, fiscale, sociale, énergétique, etc.) sur le comportement des opérateurs ;
- Économique : influence des facteurs économiques (cycles, PIB, taux de chômage, etc.) ;
- Socioculturel : évolutions démographiques, modes de vie, distribution des revenus, etc. ;
- Technologique : évolution des technologies, cycles technologiques ;
- Écologique : pressions sur la protection de l'environnement, impact des lobbies, etc. ;
- Législation / lobbies : évolution du cadre réglementaire relatif à la profession.

L'analyse d'indicateurs plus conjoncturels

Pour compléter l'analyse, cette partie dresse les caractéristiques et la dynamique d'un certain nombre d'indicateurs plus conjoncturels ayant une incidence directe ou indirecte sur l'activité des professionnels du chiffre (voire leurs performances économiques) : PIB (demande adressée au cabinet), conjoncture des grands macro-secteurs, situation financière des entreprises, etc.

Analyse de l'environnement des professionnels du chiffre



Source : Xerfi

3.2. L'ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT

L'analyse PESTEL

■ Analyse PESTEL des professionnels du chiffre

	Facteurs déterminants	Influence sur l'activité / les marges des cabinets
Politique	- Processus bien engagé et potentiellement irréversible de simplification des démarches administratives des entreprises	●
	- Contexte politique « pro-business » influençant positivement les investissements des entreprises françaises et donc le volume de missions d'audit contractuel	●
Économique		
Socioculturel / Démographique	- Importance croissante des fonctions achats dans les phases de négociation des missions d'audit	●
	- Évolution des problématiques RH liée à l'arrivée des générations Y et Z sur le marché du travail et aux tensions sur les recrutements	●
Technologique	- Hausse des besoins des entreprises liés à leur digitalisation (généralisation de la facturation électronique, par exemple)	●
	- Foisonnement d'innovations numériques (<i>Big data</i> , algorithmes, intelligence artificielle, etc.), source de gains de productivité pour les cabinets (et impactant plus globalement leur organisation)	●
	- Multiplication des outils de comptabilité en ligne (en mode <i>self-care</i>) qui augmente le risque d'internalisation de la comptabilité au sein des petites entreprises	●
Environnemental	- Montée en puissance des considérations environnementales au sein des entreprises, pouvant constituer une source de missions de conseil pour les cabinets	●
Légal	- Libéralisation des métiers du chiffre jouant sur le niveau des barrières à l'entrée et sur la capacité des acteurs à se diversifier (activités commerciales)	●
	- Modification de l'environnement fiscal (PAS, sur fond de dématérialisation accrue des flux d'information (DSN, FEC, e-facture, etc.), source d'opportunités pour les cabinets	●
	- Densification du corpus réglementaire lié aux déclarations extra-financières, source d'opportunités de croissance pour les cabinets.	●

Source : Xerfi

3.3. L'ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE

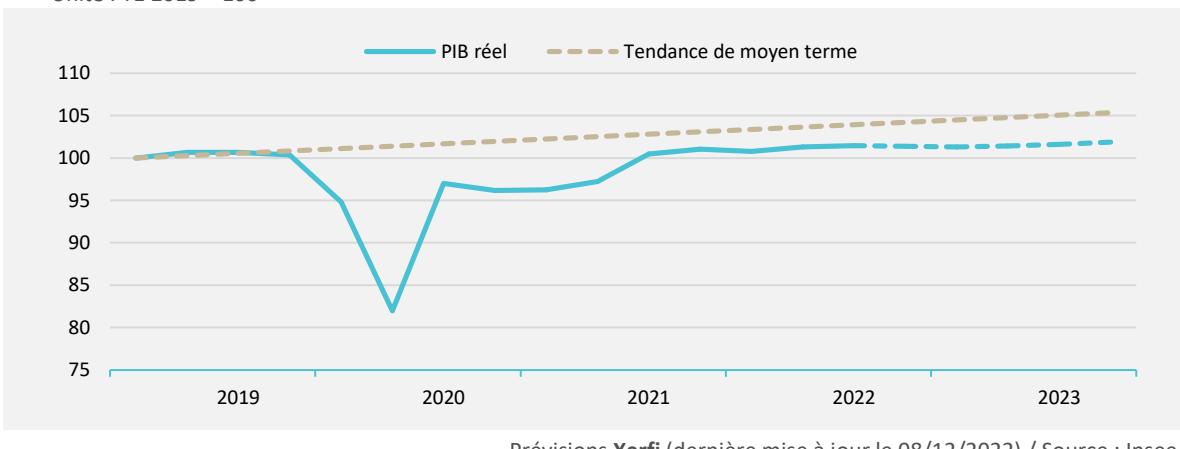
Le produit intérieur brut

Coup de frein sur la croissance

Le ralentissement de l'économie n'a pas pris pour l'heure des allures catastrophiques. Après avoir rebondi au printemps, la croissance est retombée à 0,2% au 3^e trimestre, si bien que l'acquis de croissance pour 2022, à savoir l'évolution du PIB si la progression était nulle sur les trois derniers mois de l'année, se situe à 2,6%. Toutefois, le climat des affaires se dégrade lentement et sûrement en France, laissant entrevoir une fin d'année plus morose avec à la clé un léger accroc à l'activité selon nos prévisions. L'inflation restera notamment élevée malgré la mise en place des garde-fous pour contenir sa progression. L'économie française, comme celles des autres pays européens, n'en a pas encore terminé avec le cycle inflationniste, d'autant que la faiblesse de l'euro (malgré son récent rebond) renchérit considérablement le prix d'une partie des importations. C'est une attaque violente contre le pouvoir d'achat. Déprimée, la consommation restera sans réel ressort en 2023. Les entreprises vont donc devoir faire face à une demande domestique au ralenti sans prise de relais possible par l'international. Certes, l'euro s'est considérablement affaibli face au dollar mais c'est le cas pour la majorité des monnaies des grandes économies concurrentes. L'avantage de change est donc très limité. Surtout il tombe à un moment où la demande mondiale adressée à la France vacille. Cet environnement (alors que se profile en plus le gros stress des approvisionnements d'énergie pour cet hiver) conduira les entreprises à inexorablement dégrader leurs plans d'investissement et d'embauche au cours des prochains trimestres. Le PIB ferait ainsi un quasi surplace en 2023, en hausse de 0,3% seulement.

■ Profil de récupération de l'économie par rapport à la tendance de moyen terme

Unité : T1 2019 = 100



Consommation : durablement affaiblie

Pour ceux qui le peuvent, épargner reste la priorité. L'effort n'est certes plus aussi intense qu'au plus fort de la crise de la Covid-19, période durant laquelle une épargne forcée s'était constituée. Il n'en demeure pas moins qu'il reste supérieur à ses standards d'avant-crise sanitaire. C'est un frein à la consommation et les dépenses en services ont eu beau rebondir au printemps dernier (avec la levée des dernières restrictions), cela n'a pas suffi à compenser le recul sur les autres postes d'achat. Le soufflé est en outre vite retombé, signe que la récupération dans les services est à maturité. Profitant d'une comparaison favorable avec un exercice 2021 où les restrictions étaient encore de mise, la consommation affichera au final une progression en trompe-l'œil de 2,5% cette année. Compte tenu de la faiblesse de l'acquis de croissance fin 2022, il ne faut pas s'attendre à un rythme de progression très élevé pour 2023 (moins de 1% selon notre prévision).

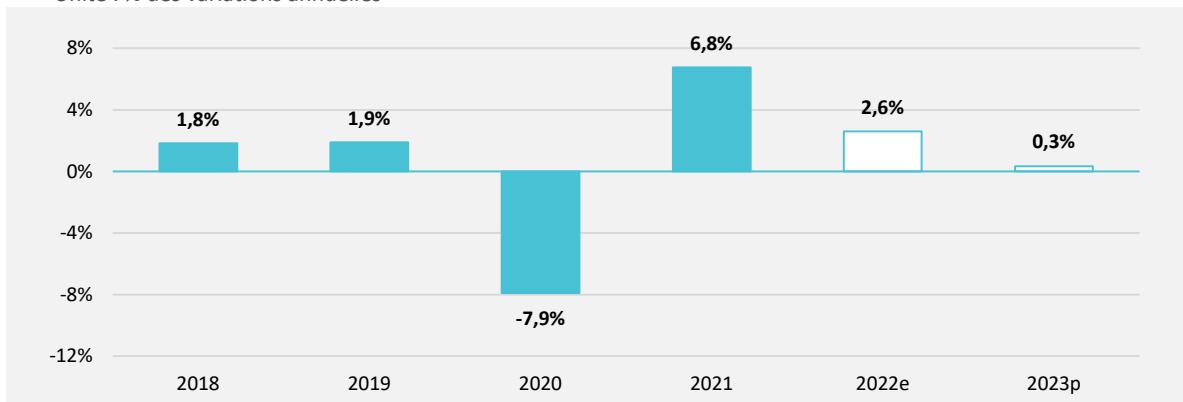
Le produit intérieur brut (suite)

Investissement des entreprises : la résistance s'émousse

Interrogés sur leur situation de trésorerie, les industriels comme les chefs d'entreprise des services rendent compte d'une dégradation. Le très fort décalage entre le jugement des entreprises et les données en dur concernant leur cash (à des niveaux exceptionnellement élevés selon les sources bancaires) pourrait conduire à relativiser la portée de ce signal. Mais c'est une erreur. Car si le cash des entreprises progresse, c'est à un rythme moindre que l'inflation, ce qui signifie une dépréciation de la valeur réelle de ces encours. Surtout, ces liquidités ont très largement pour contrepartie une montée de l'endettement bancaire. Un crédit bancaire qui par roulement a permis aux entreprises de maintenir leurs réserves de trésorerie à haut niveau, mais adossées à du crédit qui augmente les obligations de remboursement à court terme. L'aisance financière des entreprises est donc d'abord le fruit d'un accès au crédit dans des conditions de taux et de sélectivité jusqu'ici favorables. Or, le changement de cap de la politique monétaire a radicalement changé la donne. Encore négatif en juillet dernier, l'Euribor 3 mois, taux d'emprunt de référence sur lequel sont indexés les prêts à taux variables des sociétés s'est envolé. Autant dire que les charges financières vont considérablement s'alourdir et siphonner les marges. Le cash sera largement absorbé par les échéances de remboursement des crédits à court terme, voire le remboursement anticipé de la dette à plus long terme à taux variable. Gonflement des frais financiers d'un côté, assèchement des débouchés et pression sur les prix de l'autre avec la récession qui s'annonce, l'investissement des entreprises sera ajusté en 2023.

■ Produit intérieur brut de la France

Unité : % des variations annuelles



Estimation et prévision Xerfi (dernière mise à jour le 08/12/2022) / Source : Insee

■ Scénario macro-économique pour la France à l'horizon 2023

Unité : % des variations annuelles

	2020	2021	2022 (e)	2023 (p)
PIB	-7,9%	6,8%	2,6%	0,3%
Consommation	-6,8%	5,3%	2,5%	0,9%
Conso. publique	-4,1%	6,3%	2,4%	0,4%
Investissement	-8,4%	11,4%	2,2%	1,5%
Construction	-11,8%	13,9%	1,0%	-0,1%
Équipement	-10,7%	9,2%	-2,1%	2,2%
Importations	-13,0%	7,8%	9,0%	3,2%
Exportations	-17,0%	8,6%	7,7%	1,6%

Estimations et prévisions Xerfi (dernière mise à jour le 08/12/2022) / Source : Insee

3.3. L'ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE

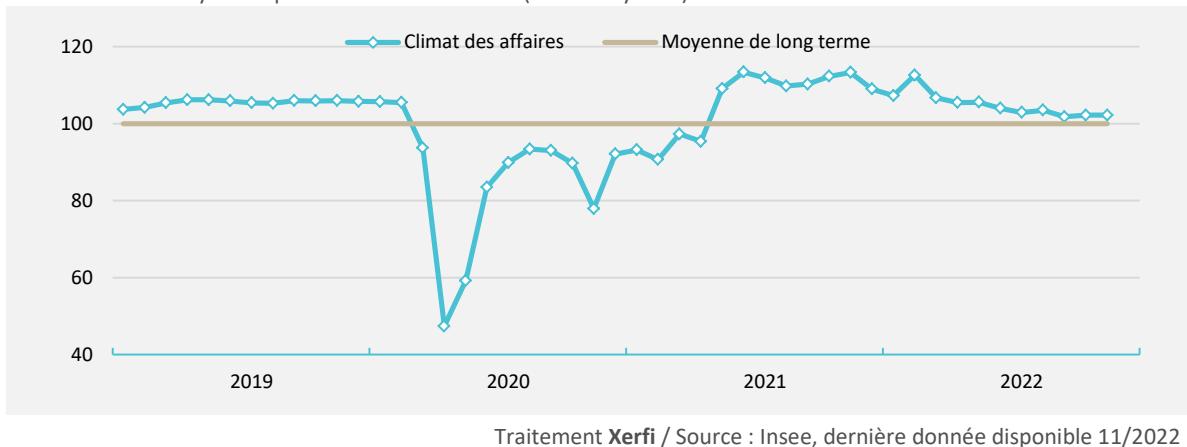
Le climat des affaires

Le climat des affaires se stabilise au niveau de sa moyenne de long terme

Le climat des affaires général s'est stabilisé depuis la rentrée, après avoir connu une lente dégradation entre mars et juillet 2022. À 102, il est inférieur de 10 points à son niveau de début février, mais se maintient légèrement au-dessus de sa moyenne de long terme. L'indicateur est resté stable pour le 3^e mois d'affilée en novembre 2022. Cette stabilité apparaît cependant bien fragile. En effet, les soldes d'opinion sont en recul dans l'industrie, le bâtiment ainsi que les services. Dans le commerce de détail, le climat des affaires est resté stable, en dessous de sa moyenne de long terme. Finalement, l'indicateur ne s'améliore que dans le commerce de gros. De son côté, le climat général de l'emploi continue d'osciller à assez haut niveau, entre 107 et 110, depuis mai 2022. En novembre, il a perdu un point, à 108.

Climat des affaires en France

Unité : indice synthétique du climat des affaires (100 = moyenne)



Climat des affaires en France

Unité : indice synthétique du climat des affaires (100 = moyenne)

	Juillet 22	Août 22	Sept. 22	Oct. 22	Nov. 22
Climat des affaires	103	104	102	102	102
Climat des affaires dans l'industrie	106	103	102	103	101
Climat des affaires dans le bâtiment	113	113	113	115	113
Climat des affaires dans les services	107	107	106	106	104
Climat des affaires dans le commerce de détail	95	99	95	97	97
Climat des affaires dans le commerce de gros	102	nd	97	nd	102
Climat de l'emploi	109	107	109	109	108

Traitement Xerfi / Source : Insee, dernières données disponibles 11/2022

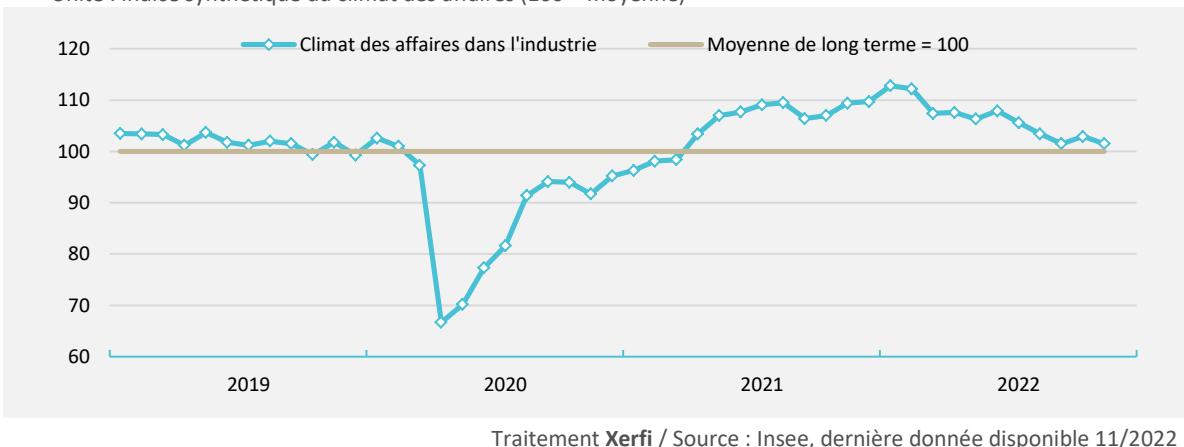
Le climat des affaires (suite)

Le moral des industriels se dégrade sur les derniers mois

Après un éphémère sursaut, le climat des affaires de l'industrie manufacturière est retombé en novembre à son niveau de septembre. À 101,5, l'indicateur reste légèrement au-dessus de sa moyenne de long terme, mais se situe nettement en dessous de sa moyenne des 24 derniers mois. Globalement, les chefs d'entreprise s'inquiètent de facteurs exogènes (dégradation de la demande extérieure, de la conjoncture économique générale, hausse des prix de l'énergie, etc.) et se préparent à un hiver difficile, comme semble l'indiquer le niveau historiquement élevé du solde d'opinion concernant les stocks de produits finis. Pour autant, si les industriels indiquent une production passée moins dynamique et une dégradation des carnets de commandes, le solde d'opinion concernant leurs perspectives personnelles de production à 3 mois a bondi de 5 points et se situe ainsi au plus haut depuis le déclenchement de la guerre en Ukraine. Par ailleurs, l'opinion concernant l'évolution passée des effectifs gagne 5 points en deux mois et celui sur l'évolution prévue des effectifs reste à haut niveau. Enfin, les anticipations d'évolution des prix restent à des niveaux historiquement très élevés.

Climat des affaires dans l'industrie

Unité : indice synthétique du climat des affaires (100 = moyenne)



Perspectives d'activité dans l'industrie

Unité : solde d'opinion des industriels, en %



Perspectives d'évolution des prix dans l'industrie

Unité : solde d'opinion des industriels, en %



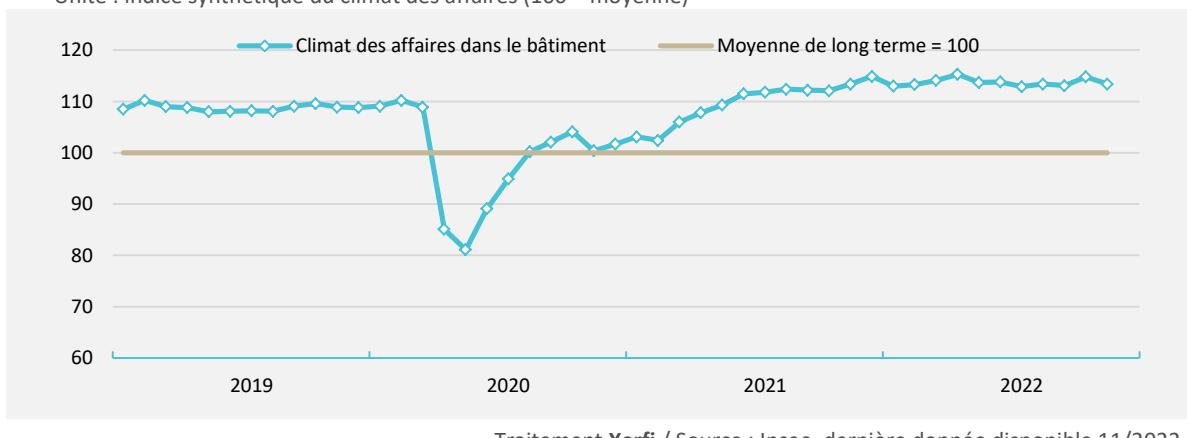
Le climat des affaires (suite)

Les entrepreneurs du bâtiment gardent confiance

La conjoncture dans le bâtiment continue d'être jugée favorablement par les chefs d'entreprise. À 113, le climat des affaires reste historiquement haut, bien qu'ayant perdu deux points en novembre par rapport à octobre. Cette légère dégradation reflète la baisse des soldes d'opinion concernant à la fois l'activité passée (-4 pts) et prévue (-3 pts), qui restent cependant tous deux dans le positif. En parallèle, les carnets de commandes restent à des plus hauts historiques (8,7 mois de travail à effectif constant) de même que le taux d'utilisation des capacités de production (93,1%, quasi stable sur un mois). Comme dans l'industrie, les dirigeants de la filière du bâtiment sont très nombreux à signaler des hausses de prix (solde à 55) et sont toujours affectés par le manque de personnel et, à un degré moindre, les difficultés d'approvisionnement. Du côté des travaux publics, la dernière enquête, effectuée à l'automne 2022, indique un net rebond des perspectives d'activités perçues par les dirigeants d'entreprises avec un solde d'opinion quasiment revenu à l'équilibre.

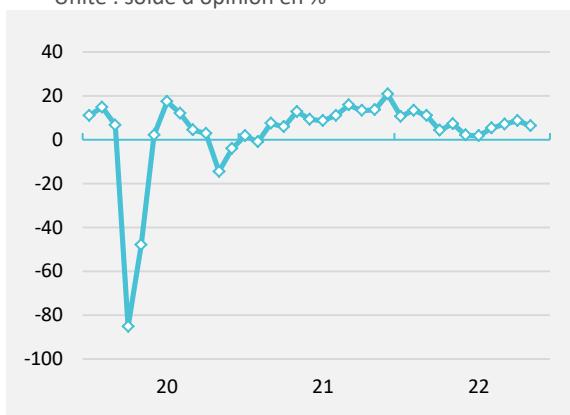
Climat des affaires dans le bâtiment

Unité : indice synthétique du climat des affaires (100 = moyenne)



Perspectives d'activité dans le bâtiment

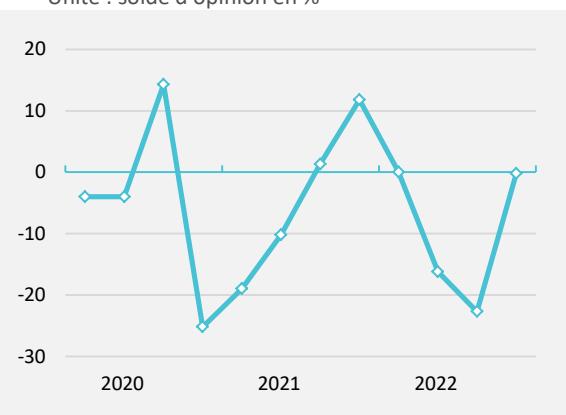
Unité : solde d'opinion en %



Source : Insee, dernière donnée disponible 11/2022

Perspectives d'activité dans les travaux publics

Unité : solde d'opinion en %



Source : Insee, dernière donnée disponible T4 2022

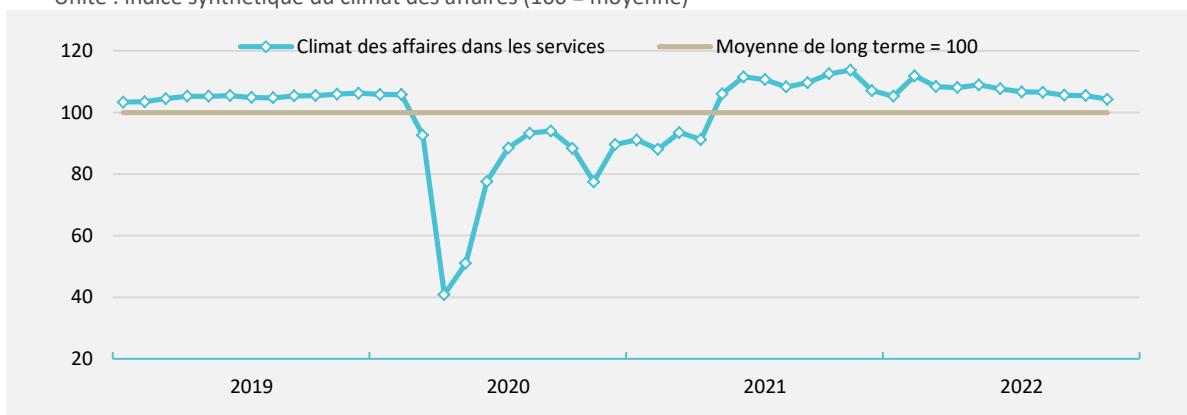
Le climat des affaires (suite)

Le climat des affaires dans les services se dégrade lentement mais sûrement

Le climat des affaires dans les services a encore perdu 1 point en novembre et se situe désormais 8 points en dessous de son niveau de février 2022. La tendance à la dégradation est claire, mais très progressive. Et le climat des affaires reste au-dessus de sa moyenne de long terme. En novembre, la plupart des indicateurs se dégradent, avec une baisse du jugement sur l'activité passée (-2 pts) et prévue (-2 pts) ainsi que sur l'évolution de la demande (-1 pt) et des effectifs passés (-6 pts). Seul le solde d'opinion concernant les effectifs prévus s'améliore un peu (+2 pts). Au niveau des branches d'activité, le climat des affaires se dégrade plus ou moins fortement dans tous les secteurs, sauf l'information-communication (+1 pt, à 106). Malgré cette tendance, aucun climat des affaires sectoriel n'est encore tombé en dessous de sa moyenne de long terme. Enfin, les soldes d'opinion concernant les prix passés et prévus évoluent toujours à des plus hauts niveaux historiques (mais bien inférieur à ce qui est constaté dans l'industrie, la construction et le commerce).

■ Climat des affaires dans les services

Unité : indice synthétique du climat des affaires (100 = moyenne)



Traitement Xerfi / Source : Insee, dernière donnée disponible 11/2022

■ Perspectives d'activité dans les services

Unité : solde d'opinion, en %



Source : Insee, dernière donnée disponible 11/2022

■ Perspectives de prix dans les services

Unité : solde d'opinion, en %



Source : Insee, dernière donnée disponible 11/2022

Le climat des affaires (suite)

Le climat des affaires dans le commerce reste en dessous de sa moyenne de long terme

Le climat des affaires dans le commerce de détail s'est globalement stabilisé en dessous de sa moyenne de long terme ces derniers mois (+0,6 pt en novembre, à 97,5). Le solde d'opinion des commerçants concernant leurs ventes passées a continué de se redresser (+6 pt, à 1). En revanche, l'inquiétude reste de mise quant aux ventes prévues (stabilité, à -12). L'incertitude économique ressentie est grande et les anticipations de hausses de prix restent historiquement élevées. À noter, l'enquête bimestrielle concernant le jugement sur la situation de la trésorerie indique une légère amélioration en novembre par rapport à septembre (+5 pts, à -11). Par segment d'activité, le solde d'opinion concernant les ventes prévues replonge dans le commerce de détail généraliste (-14 pts, à -9), mais s'améliore dans le commerce de détail spécialisé (+14 pts, à -8) et reste quasi stable dans le commerce et la réparation automobile (+1 pt, à -22).

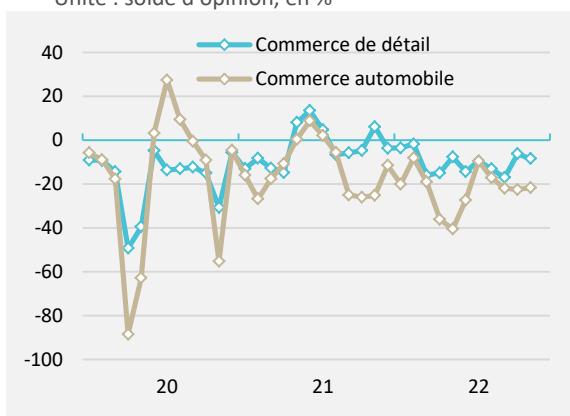
Climat des affaires dans le commerce

Unité : indice synthétique du climat des affaires (100 = moyenne)



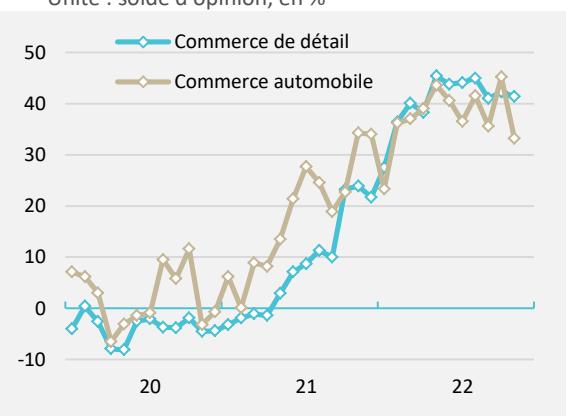
Perspectives d'activité dans le commerce

Unité : solde d'opinion, en %



Perspectives de prix dans le commerce

Unité : solde d'opinion, en %



3.3. L'ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE

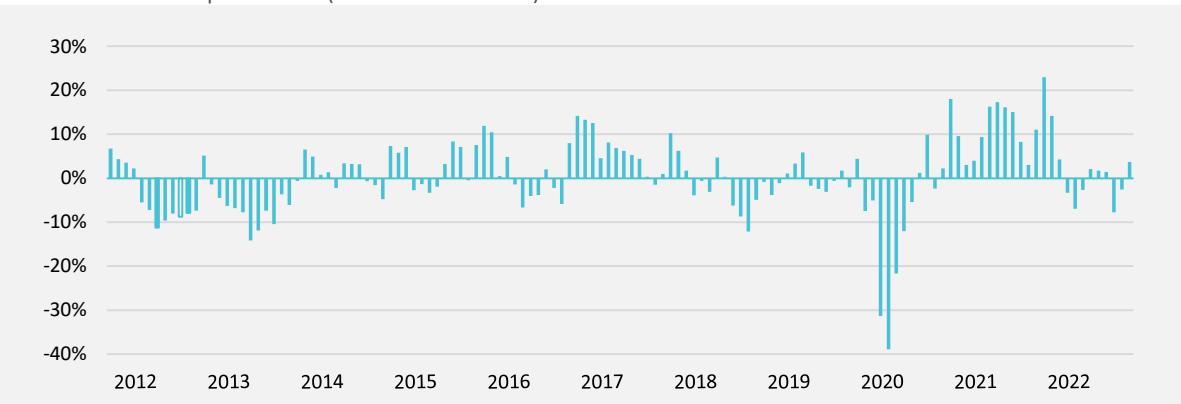
La trésorerie des entreprises

Fortes tensions sur les trésoreries en 2022

Les différents dispositifs de soutien (activité partielle, prêts garantis, reports ou annulations de charges sociales, moratoires sur certains loyers, etc.) ont joué un rôle d'amortisseur majeur depuis le début de la crise, modérant le stress financier sur les entreprises et évitant une crise généralisée de cessation de paiements. L'appréciation des entreprises quant à leur trésorerie est de fait restée très positive tout au long de l'année 2021 et jusqu'en février 2022. Un très net retournement a eu lieu à partir de mars, en lien avec un choc d'incertitudes majeures : conflit ukrainien, retour de l'inflation, désorganisation des chaînes logistiques, etc. Ces tensions induisent un net décrochage des perspectives de croissance et mettent fin pour de bon à la dynamique de rebond post-Covid. Dans ce contexte, et soucieuses de préserver leur trésorerie, certaines entreprises sont susceptibles de réduire la voilure quant à leurs plans d'investissement.

■ Trésorerie d'exploitation des entreprises

Unité : solde d'opinion en % (données mensuelles)

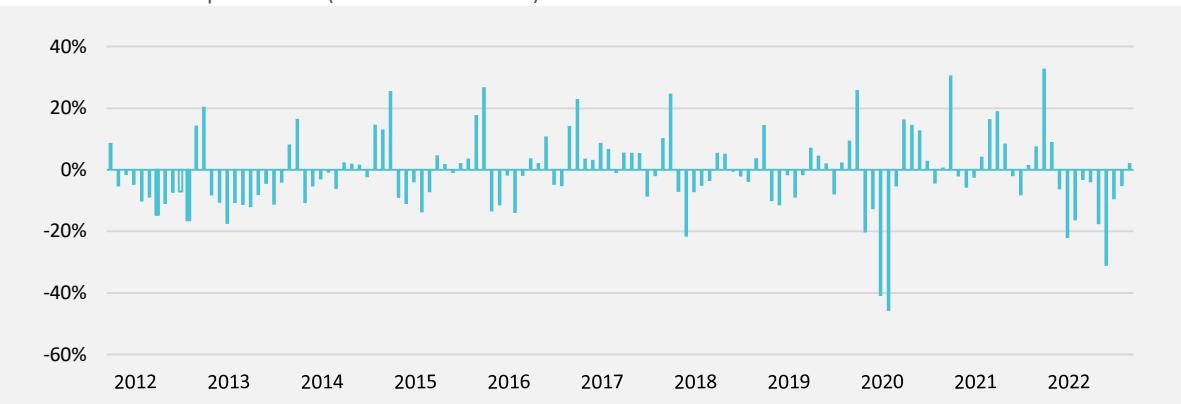


Question : « Comment jugez-vous actuellement la situation de la trésorerie d'exploitation de votre entreprise ? » (écart entre le pourcentage de réponses « aisées » et le pourcentage de réponses « difficiles »)

Traitement Xerfi / Source : AFTE/Rexecode, dernière donnée 12/2022 (enquête grandes entreprises et ETI)

■ Trésorerie globale des entreprises

Unité : solde d'opinion en % (données mensuelles)



Question : « Votre situation de trésorerie globale est-elle, par rapport au mois précédent, améliorée, au même niveau ou dégradée ? » (écart entre le pourcentage de réponses « améliorées » et le pourcentage de réponses « dégradées »)

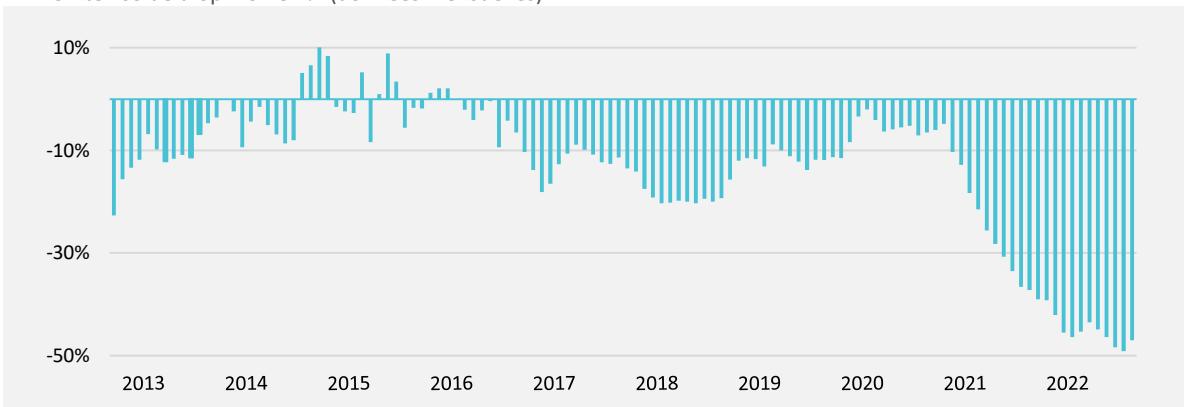
Traitement Xerfi / Source : AFTE/Rexecode, dernière donnée 12/2022 (enquête grandes entreprises et ETI)

La trésorerie des entreprises (suite)

Les pressions découlant de l'envolée des prix des matières premières et de la dégradation de la parité euro-dollar influencent avec force le jugement des trésoriers des grandes entreprises et des ETI en 2022. Ces éléments conduiront les grands comptes à être particulièrement vigilants sur leur situation de trésorerie dans les prochains mois.

■ Influence du prix des matières premières

Unité : solde d'opinion en % (données mensuelles)

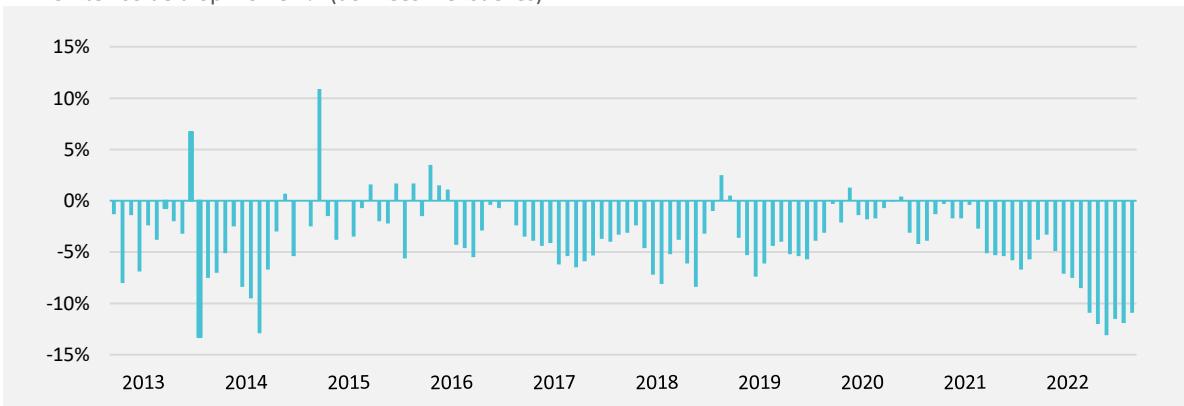


Question : « Jugez-vous que le niveau actuel du prix des matières premières influence(ra) la trésorerie de votre entreprise avec un impact positif ou négatif ? » (écart entre le % de réponses « positif » et le % de réponses « négatif »)

Traitement Xerfi / Source : AFTE/Rexecode, dernière donnée 12/2022 (enquête grandes entreprises et ETI)

■ Influence du taux de change euro-dollar

Unité : solde d'opinion en % (données mensuelles)



Question : « Jugez-vous que le niveau actuel de l'EUR/USD influence ou influencera la trésorerie de votre entreprises avec un impact positif ou négatif ? » (écart entre le % de réponses « positif » et le % de réponses « négatif »)

Traitement Xerfi / Source : AFTE/Rexecode, dernière donnée en 12/2022 (enquête grandes entreprises et ETI)

■ Solde d'opinion sur l'influence des prix des matières premières et du taux de change

Unité : solde d'opinion en % (données en décembre)

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Prix des matières premières	-11,4%	-19,3%	-11,9%	-6,5%	-37,2%	-47,0%
Taux de change EUR/USD	-3,3%	2,5%	-3,1%	-3,9%	-5,7%	-10,9%

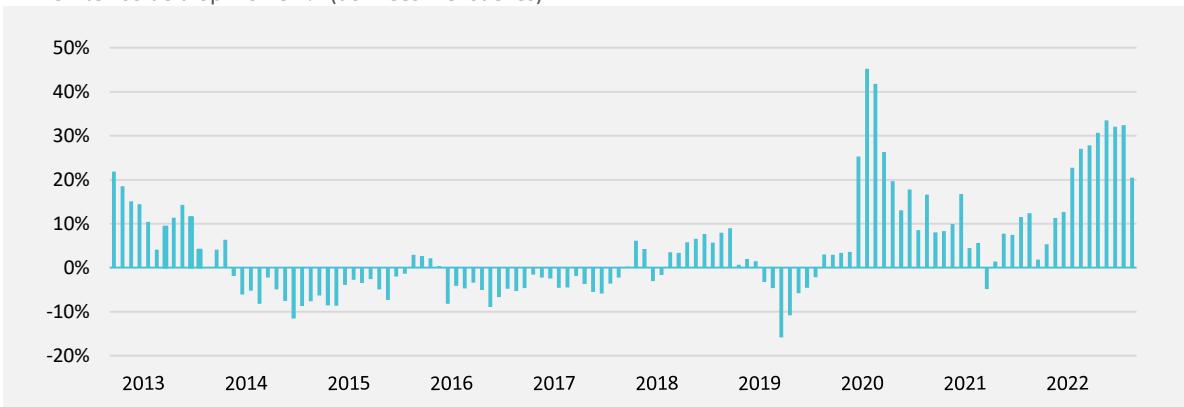
Traitement Xerfi / Source : AFTE/Rexecode

La trésorerie des entreprises (suite)

La forte appréciation du solde d'opinion sur l'appréciation des marges de crédit bancaire (en lien avec la hausse des taux d'intérêt) et la nette dégradation du jugement des trésoriers sur la recherche de financements confirment la perception d'un accès sensiblement durci au financement par crédit bancaire en 2022.

Marge des crédits bancaires

Unité : solde d'opinion en % (données mensuelles)

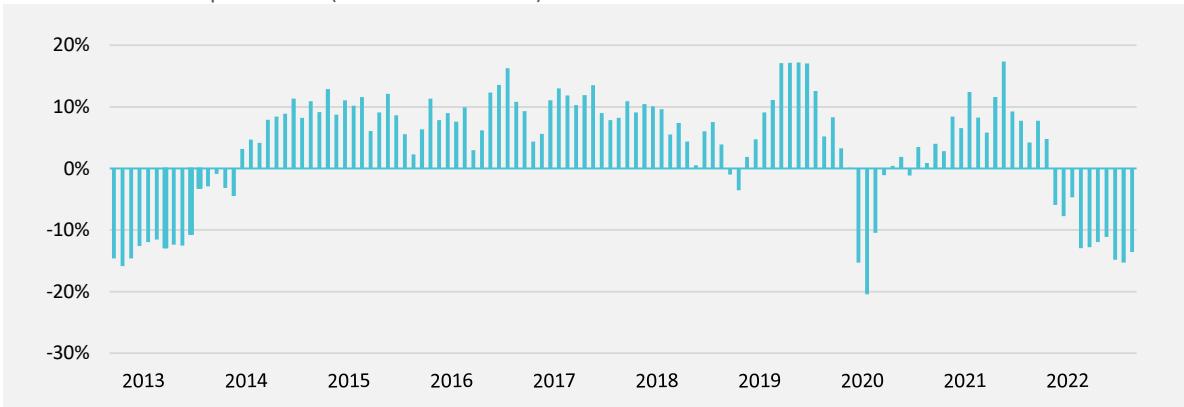


Question : « La marge payée sur vos crédits bancaires a-t-elle tendance à augmenter, rester stable ou diminuer ? »
 (écart entre le pourcentage de réponses « tendance à augmenter » et le pourcentage de réponses « tendance à baisser »)

Traitement Xerfi / Source : AFTE/Rexecode, dernière donnée en 12/2022 (enquête grandes entreprises et ETI)

Recherche de financements

Unité : solde d'opinion en % (données mensuelles)



Question : « Vos recherches de financements sont-elles faciles, normales ou difficiles ? » (écart entre le pourcentage de réponses « faciles » et le pourcentage de réponses « difficiles »)

Traitement Xerfi / Source : AFTE/Rexecode, dernière donnée en 12/2022 (enquête grandes entreprises et ETI)

Solde d'opinion sur les marges des crédits bancaires et la recherche de financements

Unité : solde d'opinion en % (données en décembre)

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Marge des crédits bancaires	-2,2%	8,0%	3,0%	16,6%	12,4%	20,5%
Recherche de financements	8,2%	3,9%	5,2%	0,9%	4,2%	-13,6%

Traitement Xerfi / Source : AFTE/Rexecode

3.3. L'ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE

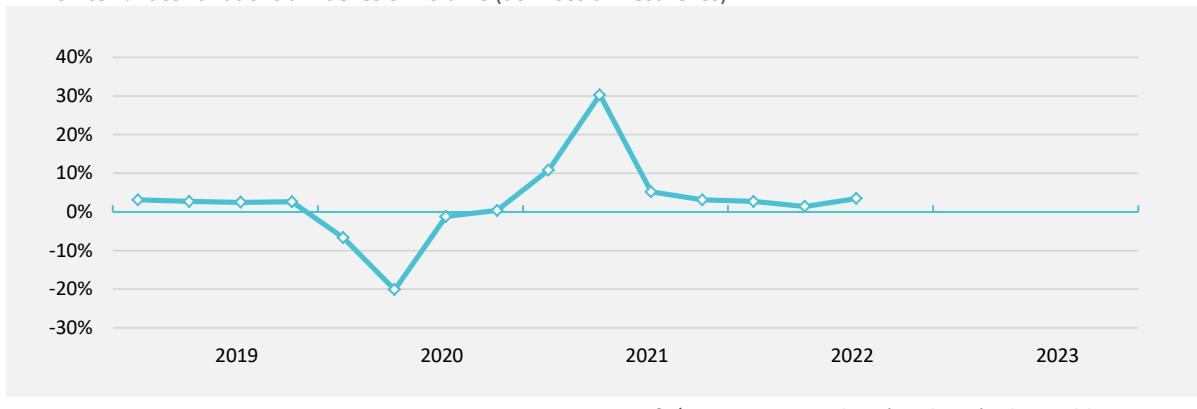
L'investissement des entreprises

Les entreprises ne relâchent pas totalement leurs efforts d'investissement

Le rebond de l'investissement a été remarquable en 2021, dépassant nettement son niveau d'avant crise sanitaire. Cette tendance ne va pas totalement s'infléchir même si le contexte international introduit de l'attentisme et va venir freiner la dynamique qui s'était mise en place. Les entreprises conservent en effet leurs intentions d'investissement sur les hauts niveaux qu'elles planifiaient avant la guerre. Fin mai, seules 3% envisageaient d'abandonner des projets et seulement 11% projetaient de les reporter. Cette résistance vaut notamment pour les dépenses en marketing, dans le numérique, dans la transition écologique ou la croissance externe. Elle est d'autant plus surprenante que les projets envisagés en début d'année accordaient la part belle aux investissements de capacité et de diversification de l'offre, et qu'ils avaient été conçus dans un contexte où une large majorité d'entreprises projetaient un rebond prolongé et amplifié de l'économie. Après avoir bondi de 11,4% en 2021, l'investissement des entreprises devrait encore progresser de 3% environ cette année. Cette résistance sera mise à l'épreuve en 2023. L'affaissement des débouchés internationaux, les revalorisations salariales de fin d'année, le coup de frein de la consommation bien plus tangible, la fin de certaines aides ponctuelles mises en place pour passer le cap de la crise de la Covid-19 et la remontée des taux d'intérêt conduiront les entreprises à mettre la pédale douce sur l'investissement, malgré la nécessité d'investir dans les technologies numériques mais aussi dans la R&D pour sortir de nouveaux produits ou services.

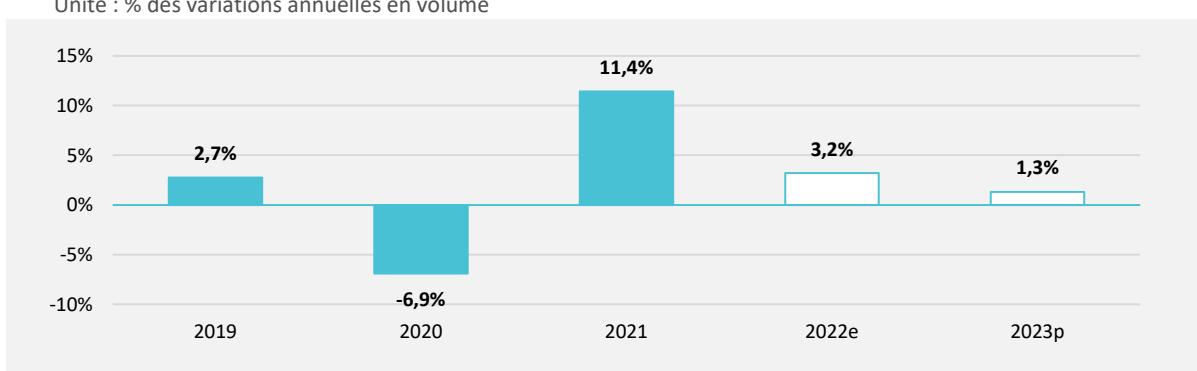
Investissement des entreprises non financières

Unité : % des variations annuelles en volume (données trimestrielles)



Investissement des entreprises non financières

Unité : % des variations annuelles en volume



3.3. L'ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE

L'évolution du tissu d'entreprises

La dynamique entrepreneuriale résiste bien à la crise, mais les défaillances remontent vite

Les créations d'entreprises ont atteint un nouveau record en France en 2021, à près d'un million. Et la dynamique se poursuit finalement sur 2022. Après un premier semestre en recul par rapport à la même période en 2021, le rythme de créations d'entreprises a de nouveau accéléré à partir de l'été. Globalement, le niveau élevé de créations d'entreprises semble bien correspondre à une nouvelle normalité de l'économie française et nous prévoyons une légère hausse de ce nombre en 2022 (+1,6%).

Du côté des défaillances, l'envolée attendue ne s'était pas produite en 2021. Ce n'était toutefois que partie remise puisque celle-ci est finalement intervenue en 2022. La dégradation de la conjoncture économique, l'envolée des prix de l'énergie (entre autres charges) et l'estompelement des effets de certains dispositifs de soutien se traduiront ainsi par un bond de 57% des défaillances sur l'année. En rythme mensuel, le nombre de défaillances fin 2022 dépassera certainement celui de fin 2019.

Créations d'entreprises

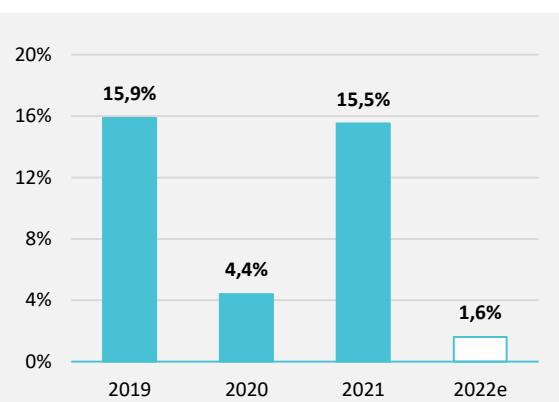
Unité : nombre de créations d'entreprises
(données cvs)



Source : Insee, dernière donnée disponible 10/2022

Créations d'entreprises

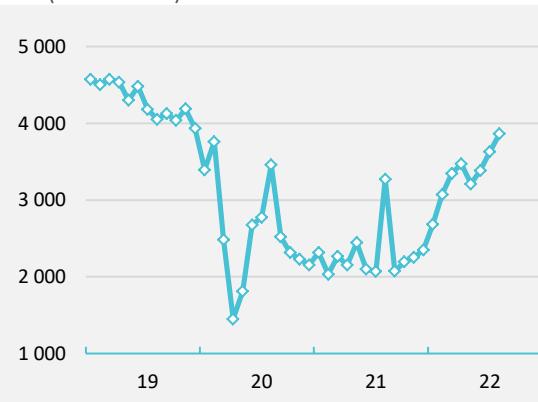
Unité : % des variations annuelles (données cvs)



Traitement et estimation Xerfi / Source : Insee

Défaillances d'entreprises

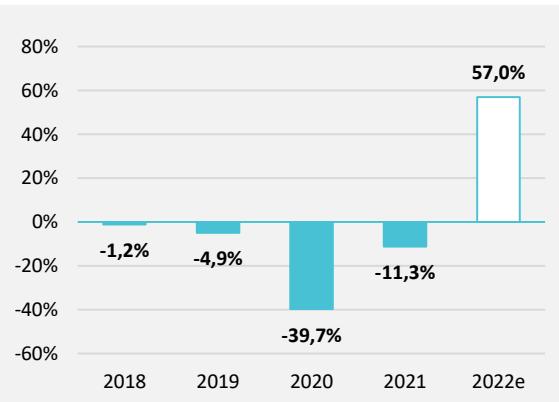
Unité : nombre de défaillances d'entreprises
(données cvs)



Source : Insee, dernière donnée disponible 08/2022

Défaillances d'entreprises

Unité : % des variations annuelles (données cvs)



Traitement et estimation Xerfi / Source : Insee

3.3. L'ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE

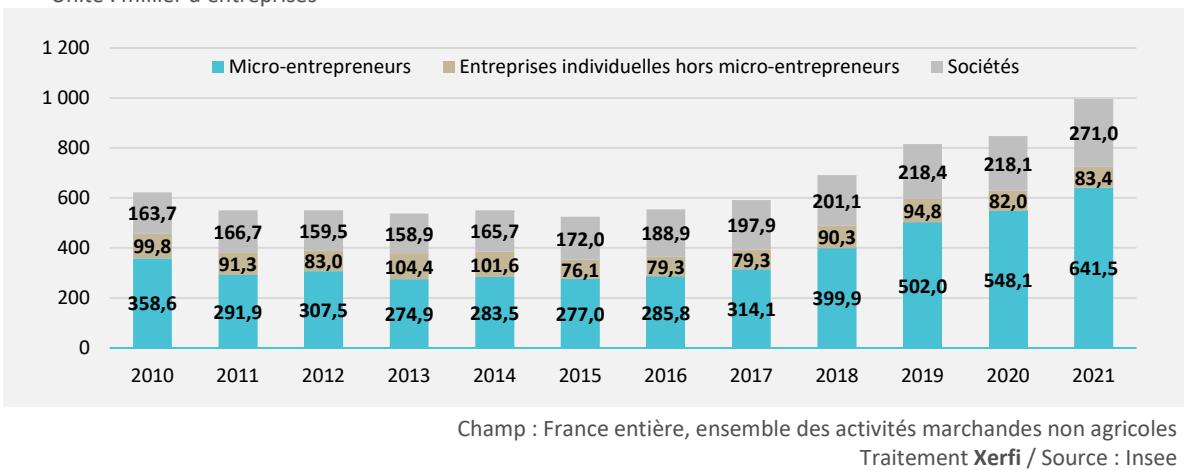
Focus sur les indépendants

Les créations d'entreprises sous le régime de micro-entrepreneurs représentent depuis 2020 plus de 64% des créations totales d'entreprises

À de rares exceptions près, cette dynamique entrepreneuriale a été portée par les micro-entrepreneurs. Un mouvement qui explique le poids croissant de ces derniers dans les créations d'entreprises : nul avant 2009, date de création de ce statut, il est supérieur à 64% depuis 2020. Depuis cette date, sa progression semble toutefois stoppée. Fait notable, en pleine crise sanitaire, le nombre des créations d'entreprises sous le statut de micro-entrepreneur est resté orienté à la hausse (+9%) là où les créations d'entreprises individuelles chutaient sensiblement alors que celles des sociétés stagnaient. Ces dernières ont toutefois très fortement rebondi l'année suivant, progressant même à un rythme supérieur à celui des créations d'entreprises sous le régime de micro-entrepreneur (24,3% contre 17,0%).

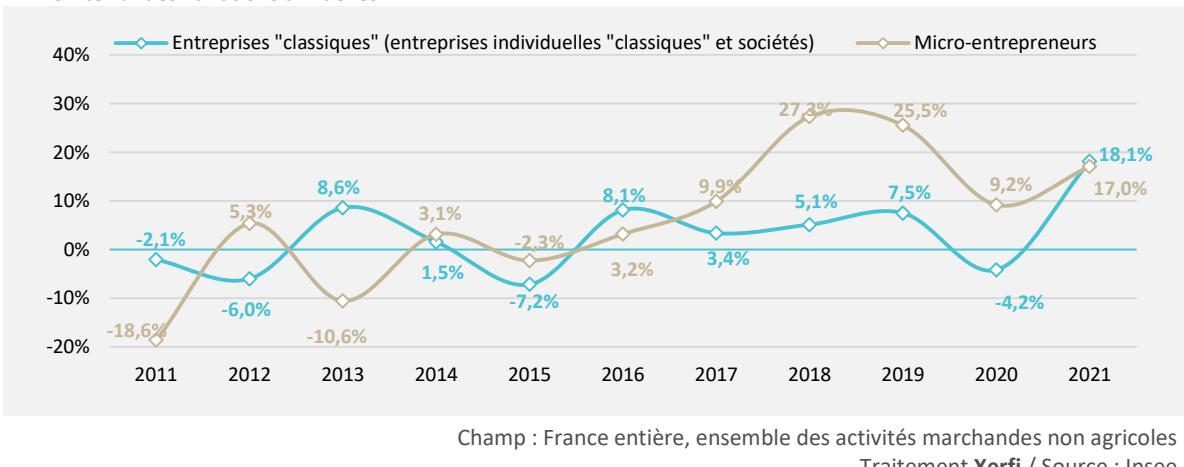
■ Évolution des créations d'entreprises

Unité : millier d'entreprises



■ Variation du nombre de créations : entreprises « classiques » vs micro-entrepreneurs

Unité : % des variations annuelles



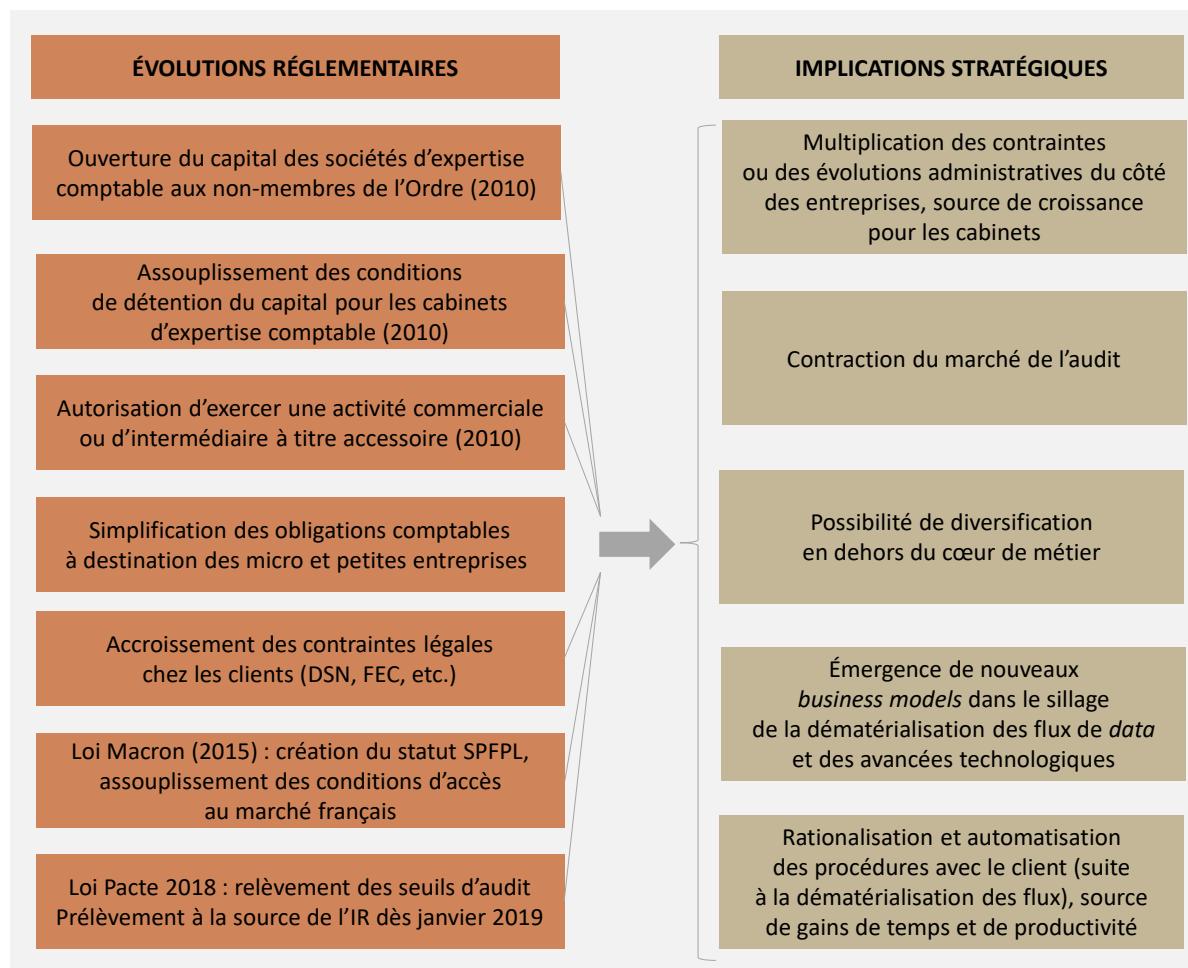
3.4. LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

Vue d'ensemble des évolutions réglementaires

Vers une déréglementation des cabinets d'expertise comptable

Les évolutions réglementaires donnent aux cabinets les moyens de lutter à armes égales avec les entreprises traditionnelles. Le démarchage commercial a par exemple été autorisé en 2011, permettant aux cabinets d'utiliser de stratégies commerciales (recherche de prospects, promotion des offres par différents moyens de communication, etc.). Plus récemment, l'ouverture du capital des sociétés d'expertise comptable a rendu possible l'arrivée de nouveaux acteurs dans le capital des cabinets générant une hausse des capacités d'investissements, notamment dans les projets d'innovations. Les évolutions réglementaires ont également un impact positif ou négatif sur la croissance de l'activité. Par exemple, le relèvement des seuils de l'audit légal dès 2019 fait craindre la perte d'au moins 45% des mandats (certains se transformeront en audit contractuel). A contrario, la multiplication des obligations juridiques pour les entreprises, sur fond de dématérialisation accrue des flux d'information (DSN, FEC, prélèvement à la source de l'IR...), laisse penser que les cabinets ont des arguments pour relever leurs tarifs et vont aussi pouvoir davantage rationaliser et automatiser leurs procédures afin de générer des gains de productivité.

■ Évolutions du cadre d'exercice des métiers du chiffre et leurs implications stratégiques



Source : Xerfi

3.4. LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

Les évolutions réglementaires du côté des entreprises clientes

■ Principales évolutions réglementaires des marchés clients

La Déclaration Sociale Nominative (DSN)	Instituée par la loi du 22 mars 2012, la DSN est une déclaration unique, mensuelle et automatisée (à partir des logiciels de paie) qui regroupe plusieurs déclarations sociales. Elle vise à centraliser mensuellement les informations auparavant communiquées à différents organismes de manière non coordonnée. Selon un rapport de Bercy datant de mars 2017, 90% des entreprises sont passées à la DSN. Certains experts-comptables se sont plaints de certaines défaillances dans le traitement des déclarations par les administrations, entraînant des retards divers.
Le Fichier des Écritures Comptables (FEC)	La loi de finance rectificative pour 2012 oblige les entreprises à pouvoir produire, à compter du 1 ^{er} janvier 2014, un fichier numérique en cas de contrôle fiscal. L'ensemble des pièces comptables doivent être regroupées dans un document informatique unique, le Fichier des Écritures Comptables.
La simplification des obligations comptables pour les micro et petites entreprises	L'ordonnance du 30/01/2014 a allégé certaines obligations comptables pour les petites entreprises commerciales. Les entreprises respectant certains seuils ne sont plus obligées d'établir l'annexe devant être jointe aux bilan et compte de résultat. Par ailleurs, le seuil permettant d'établir un état simplifié du bilan et du compte de résultat est relevé de 20 à 50 salariés.
L'obligation d'utiliser des logiciels et des systèmes de caisses sécurisés	Cette obligation a été introduite dans la loi de finances 2016, afin de lutter contre la fraude à la TVA. À partir du 1 ^{er} janvier 2018, les professionnels assujettis à la TVA devront se munir d'un logiciel de caisse agréé par un organisme accrédité ou par une attestation de l'éditeur du logiciel. En juin 2017, le nouveau gouvernement a amendé le dispositif en réduisant le périmètre des entreprises concernées. Les opérations entre assujettis à la TVA ont été exclues, et l'obligation concerne désormais les assujettis à la TVA qui vendent aux particuliers.
La hausse des seuils de consolidation	Les seuils d'obligation de consolidation et d'audit des comptes des groupes ont été relevés à compter de l'exercice 2016. Ces seuils sont passés de 30 à 48 M€ de chiffre d'affaires et de 15 à 24 M€ de total de bilan. Selon la CNCC, 600 entreprises sont concernées en France. Les groupes dits de taille moyenne sont désormais exemptés de l'obligation de consolider leurs comptes, s'ils ne comprennent aucune entité d'intérêt public (EIP).
L'application des nouvelles normes comptables IFRS 16	Le bureau des standards comptables internationaux (IASB) a publié au début de l'année 2016 une nouvelle norme comptable, IFRS 16, relative aux contrats de location. Les entreprises soumises aux obligations de publication en norme IFRS (c'est-à-dire les groupes cotés, leurs filiales, et les sociétés ayant choisi d'appliquer les normes IFRS pour leurs comptes consolidés) doivent, pour tout exercice ouvert à partir du 1 ^{er} janvier 2019, appliquer cette norme. Concrètement, elles doivent depuis lors comptabiliser les contrats de location, qui constituaient auparavant des solutions totalement déconsolidantes. Les groupes coutumiers des locations présentent depuis lors un bilan dans lequel ils apparaissent plus endettés.
Le prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu	Les entreprises ont fait face à de nouvelles obligations juridiques depuis le 1 ^{er} janvier 2019 suite à l'instauration du prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu. Elles doivent en effet appliquer désormais le taux de l'impôt transmis par l'administration fiscale et réaliser la retenue, déclarer les montants prélevés à la source sur chaque salarié et reverser à l'administration fiscale le montant prélevé. Pour préparer au mieux leurs bulletins de salaires, les dirigeants d'entreprise sont nombreux à avoir cherché de l'appui de leur expert-comptable.
La taxonomie européenne	Le règlement « Taxonomie » classifie depuis le 2 février 2022 les « activités vertes » sous 6 objectifs. Ces objectifs devront désormais figurer dans le « rapport de durabilité » des entreprises qui se substituera à la déclaration de performance extra-financière. Sont concernés pour l'heure l'ensemble des acteurs financiers, instituts de supervision financière (banques centrales, etc.) et les compagnies d'assurances, ainsi que les entreprises cotées ou dépassant certains seuils de chiffre d'affaires. L'obligation de reporting s'applique cette année seulement sur deux objectifs (atténuation et adaptation), mais sera étendue à 6 en janvier 2023.

Source : Xerfi

3.4. LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

Les évolutions réglementaires du côté des cabinets d'expertise comptable

■ Principales évolutions réglementaires des cabinets d'expertise comptable

Ouverture du capital à des non-experts comptables	<p>L'ordonnance du 30 avril 2014 autorise les sociétés d'expertise comptable à ouvrir leur capital (l'obligation que le capital soit majoritairement détenu par des experts-comptables est supprimée). Cependant, plus des deux tiers des droits de vote doivent être détenus par des experts-comptables exerçant en Europe (Union européenne à 28 et Islande, Norvège et Liechtenstein). Cette mesure entraîne notamment un renforcement des moyens financiers des cabinets en leur permettant de collecter des capitaux plus facilement.</p>
La possibilité de développer des activités commerciales	<p>Depuis 2010, les cabinets d'expertise comptable peuvent prendre des participations dans des sociétés qui ne sont pas inscrites à l'Ordre des experts-comptables. Cela peut leur permettre de diversifier leurs activités par la création de filiales dans le secteur du conseil par exemple. Parallèlement, pour diversifier leur offre, les experts-comptables peuvent, depuis 2010, exercer une activité commerciale ou des actes d'intermédiaire (vente de fonds de commerce, d'actions, de parts de sociétés, etc.) si cela « n'est pas de nature à mettre en péril l'exercice de la profession ou l'indépendance des associés experts-comptables ainsi que le respect, par ces derniers, des règles inhérentes à leur statut et à leur déontologie ».</p>
Création de la SPE après la SPFPL	<p>Des décrets parus en mai 2017, en lien avec la loi Macron de 2015, autorisent la constitution de sociétés pluri-professionnelle d'exercice (SPE), regroupant au sein d'une même structure des professionnels du chiffre, des avocats, des notaires et des huissiers de justice. L'objectif est de mutualiser une partie de leurs ressources et de faire face à la concurrence des grands groupes anglo-saxons ou encore des plateformes numériques de services aux entreprises. La création de la SPE va plus loin que la Société de Participation Financière de Profession Libérale (SPFPL) qui se limite à l'interprofessionnalité capitalistique (création d'une <i>holding</i> détenue par plusieurs sociétés d'exercice libéral). La SPE permet quant à elle l'association de plusieurs professionnels au sein d'une seule et même structure.</p>
Réforme européenne de l'audit	<p>La réforme européenne de l'audit — initiée en octobre 2010 suite à la crise financière — est entrée en vigueur en France en juin 2016. Elle vise à renforcer l'indépendance des auditeurs, à déconcentrer le marché de l'audit et à améliorer la qualité de l'audit en agissant sur quatre leviers : la rotation des cabinets sur les mandats EIP (entités d'intérêt public), la rotation des associés signataires dans les EIP et APG (associations faisant appel public à la générosité), l'appel d'offres pour désigner un commissaire aux comptes dans un EIP et l'établissement d'une liste de services « non audit » interdits. S'il est encore tôt pour tirer de réels enseignements sur les conséquences des mesures déployées dans le cadre de cette réforme, ces effets semblent pour l'heure limités, notamment quant à son objectif initial de déconcentrer le marché de l'audit. D'après un rapport de la Commission européenne publié en septembre 2017, les <i>Big Four</i> conservent une part de marché moyenne d'environ 70% dans le contrôle légal des comptes d'EIP sur la base des 28 États membres. La réforme européenne de l'audit a également fixé des seuils d'audit légal (4 M€ de bilan, 8 M€ de CA et effectifs supérieurs à 50 salariés) que les États membres sont libres de mettre en œuvre ou non.</p>
Utilisation des données des entreprises clientes	<p>Depuis l'entrée en vigueur du RGPD (Règlement européen sur la protection des données à caractère personnel), les experts-comptables sont contraints d'assurer une protection optimale de leurs propres données et de celles de leurs clients. En interne, ils doivent s'assurer que tous les process répondent bien aux critères du RGPD et, en particulier, recueillir le consentement pour collecter et traiter la donnée ; habiliter l'accès aux données selon les profils des collaborateurs ; donner la possibilité de modifier, supprimer, récupérer les données et satisfaire les conditions légales de stockage, etc. En tant que sous-traitants de leurs clients, les cabinets d'expertise comptable doivent vérifier la façon dont les données de leurs clients sont manipulées, par le biais d'un Data Protection Officer (DPO). Ce dernier peut être mutualisé dans un groupement d'experts comptables ou être externalisé.</p>

Source : Xerfi

3.4. LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

La loi Pacte : le relèvement des seuils dans l'audit

Relèvement des seuils pour l'audit légal

Les seuils de nomination des commissaires aux comptes, fixés par décret, ont été relevés à la suite de l'adoption de la loi Pacte le 22 mai 2019 et à la publication du décret n°2019-514 du 24 mai 2019. À travers cette modification, le législateur a souhaité conformer la réglementation française à la réglementation européenne. Par le passé, la France se distinguait en effet de la plupart de ses voisins par des seuils d'audit légal beaucoup plus bas (CA supérieur à 3,1 M€ pour les SARL, contre 12 M€ en Allemagne et plus de 13 M€ au Royaume-Uni).

Ainsi, depuis le 25 mai 2019, l'intervention d'un commissaire aux comptes est obligatoire dans toutes les sociétés isolées (SARL, EURL, SA, SAS, SCA, SCS, etc.) lorsqu'elles dépassent deux des trois seuils suivants : 4 M€ de total bilan, 8 M€ de chiffre d'affaires HT, 50 salariés.

Cette obligation de nomination de commissaire aux comptes concerne aussi les sociétés têtes de groupe si les seuils cités sont dépassés par le groupe dans son ensemble (y compris les sociétés contrôlées), sauf dans le cas où la société contrôlante est elle-même contrôlée par une société ayant nommé un CAC.

Une entrée en vigueur progressive dès 2019

Le décret précisant les nouveaux seuils pour l'audit légal est entré en vigueur le 27 mai 2019 mais il ne s'applique pas aux mandats en cours. Le décret va donc entrer en vigueur de manière échelonnée sur six ans, lors de l'arrivée à échéance des mandats. Selon un rapport de l'Inspection générale des finances publié en 2018, le relèvement des seuils de l'audit légal va libérer environ 114 000 entreprises de l'obligation de certification des comptes.

■ Seuils de nomination des CAC

	Seuil de nomination des commissaires aux comptes jusqu'au 27 mai 2019	Seuil de nomination des commissaires aux comptes depuis le 27 mai 2019
	<u>Champ</u> : SAS	<u>Champ</u> : toutes les autres sociétés (SNC, SCS, SARL, etc.) (*)
Total bilan	1 M€	1,55 M€
Chiffre d'affaires	2 M€	3,1 M€
Nombre de salariés	20 salariés	50 salariés

(*) Hors sociétés anonymes et sociétés en commandite par actions. Pour ces sociétés, aucun seuil n'était prévu par la loi. La nomination d'un commissaire aux comptes était obligatoire dès leur création / Source : presse professionnelle

La loi Pacte : le relèvement des seuils dans l'audit (suite)

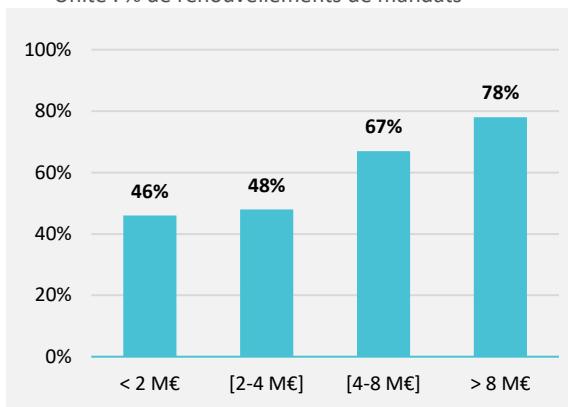
De nombreuses entreprises exemptées d'obligations continuent de solliciter un CAC...

D'après les premières estimations de la CNCC, la moitié des entreprises concernées par le relèvement des seuils induit par la loi Pacte dont le mandat est arrivé à terme depuis l'entrée en vigueur de cette réglementation ont décidé de renouveler leur confiance à leur auditeur. Ce taux progresse avec la taille de l'entreprise. Plus celle-ci est importante, plus la gestion de la comptabilité et de la clôture des comptes se complique et justifie le recours à un CAC.

La préservation de la relation avec l'auditeur (qui officie également régulièrement comme expert-comptable) constitue la principale raison invoquée par les donneurs d'ordres pour renouveler le mandat de leur CAC. Elle est généralement liée aux « exigences » des parties prenantes (actionnaires, fonds d'investissement, partenaires de l'entreprise, etc.). L'absence d'obligation de nomination d'un CAC est désormais la principale raison mise en avant pour justifier la décision inverse, loin devant les coûts trop élevés.

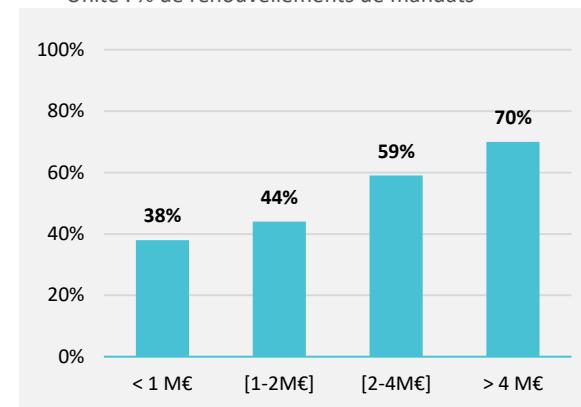
■ Taux de renouvellement (*) en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise

Unité : % de renouvellements de mandats



■ Taux de renouvellement (*) en fonction de la taille du bilan de l'entreprise

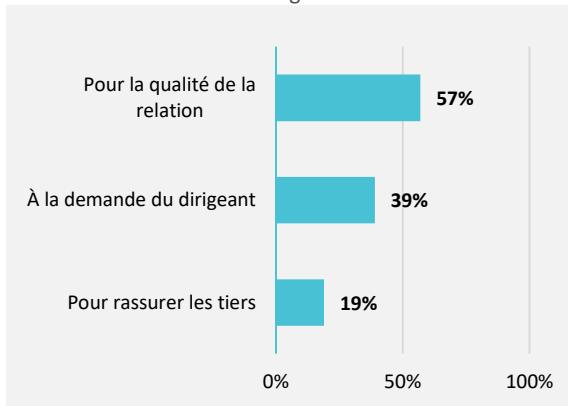
Unité : % de renouvellements de mandats



(*) Taux de renouvellement des mandats de CAC opérant pour des entreprises n'étant plus contraintes de faire certifier leurs comptes depuis l'entrée en vigueur de la loi Pacte / Traitement Xerfi / Source : CNCC, données collectées entre février et mars 2022 auprès de 1 500 CAC

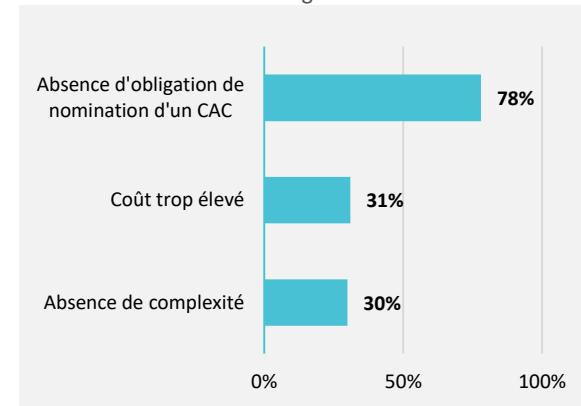
■ Motifs avancés par les clients pour renouveler le mandat du CAC

Unité : % de CAC interrogés



■ Motifs avancés par les clients pour ne pas renouveler le mandat du CAC

Unité : % de CAC interrogés



Traitement Xerfi / Source : CNCC, données collectées entre février et mars 2022 auprès de 1 500 CAC

3.4. LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

La loi Pacte : la mission ALPE (audit légal des petites entreprises)

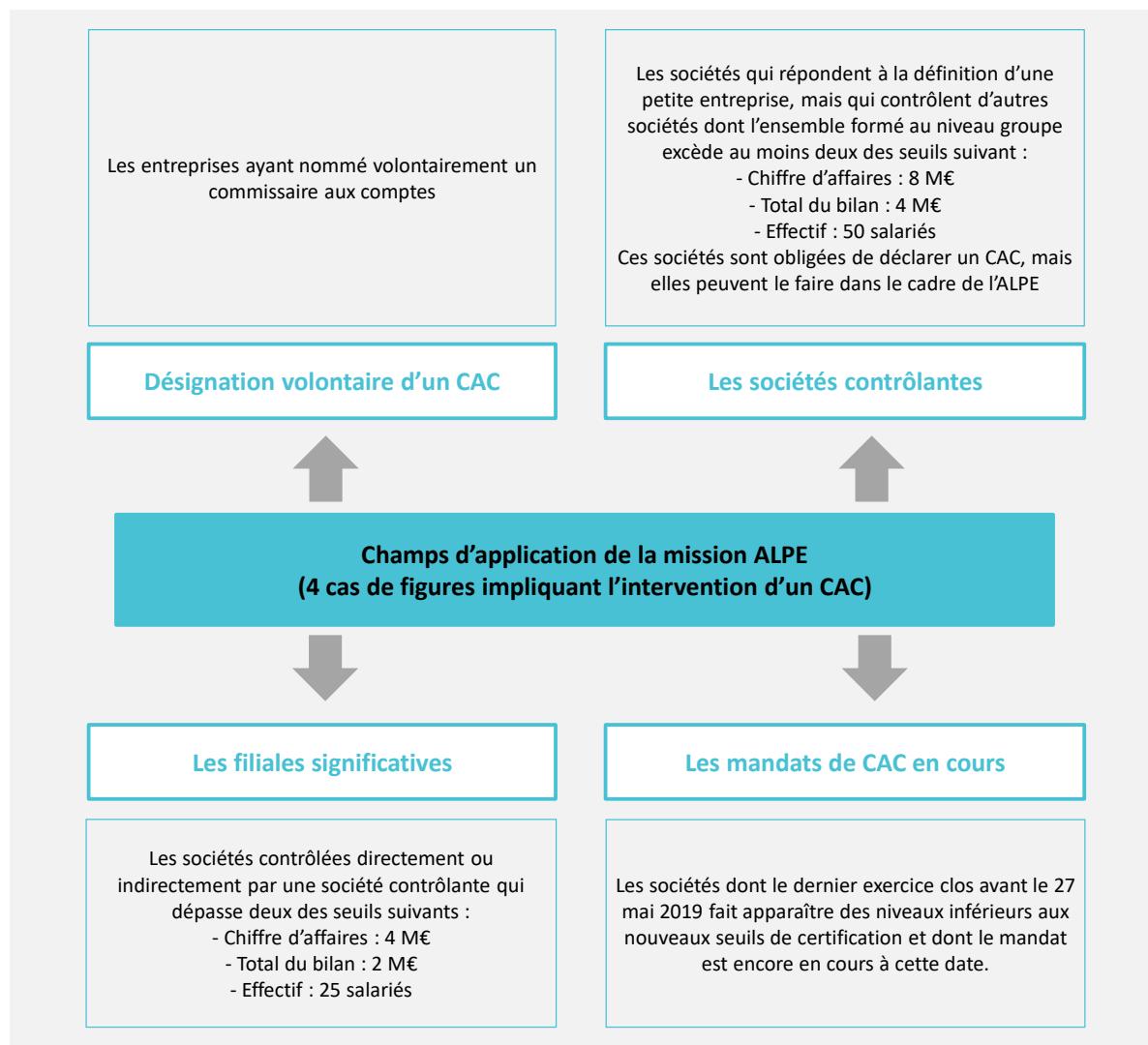
La loi Pacte et le redressement des seuils d'audit légal

La mission ALPE (audit légal des petites entreprises), qui découle de la loi Pacte, est une mission de certification des comptes des petites entreprises dont la durée a été réduite à 3 exercices (contre 6 auparavant). Cette mission peine pour le moment à trouver son public. Les dernières informations disponibles font état d'environ 3 300 mandats ALPE signés en 2020 (répartis entre 1 500 CAC), soit 2% à peine du stock de mandats petites entreprises des CAC.

Un audit allégé dans le cadre de la mission ALPE

Le commissaire aux comptes est dispensé de certaines tâches dans le cadre de cette mission. Il est notamment dispensé du rapport sur les conventions réglementées, de la certification du montant exact des rémunérations versées aux personnes les mieux rémunérées et du rapport sur les conditions d'augmentation du capital avec suppression du droit préférentiel de souscription.

■ Cas de figure impliquant l'intervention d'un CAC



Source : Xerfi, d'après presse professionnelle

3.4. LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

La loi Pacte : la mission ECF (examen de conformité fiscale)

Une nouvelle mission pour les commissaires aux comptes

En compensation de la baisse d'activité des commissaires aux comptes liée à la loi Pacte, la Direction générale des finances publiques a compté étendre leurs activités. L'examen de conformité fiscale (ECF) est en effet censé permettre aux commissaires aux comptes de se positionner comme des « tiers de confiance » dans les relations entre les entreprises et l'administration.

Créé par décret en janvier 2021, l'ECF a comme objectif de permettre aux entreprises de toute taille de confier à un prestataire externe un pré-contrôle prenant la forme d'un audit. À l'initiative du commissaire aux comptes, ce service peut également être réalisé par un expert-comptable, un avocat ou un organisme agréé.

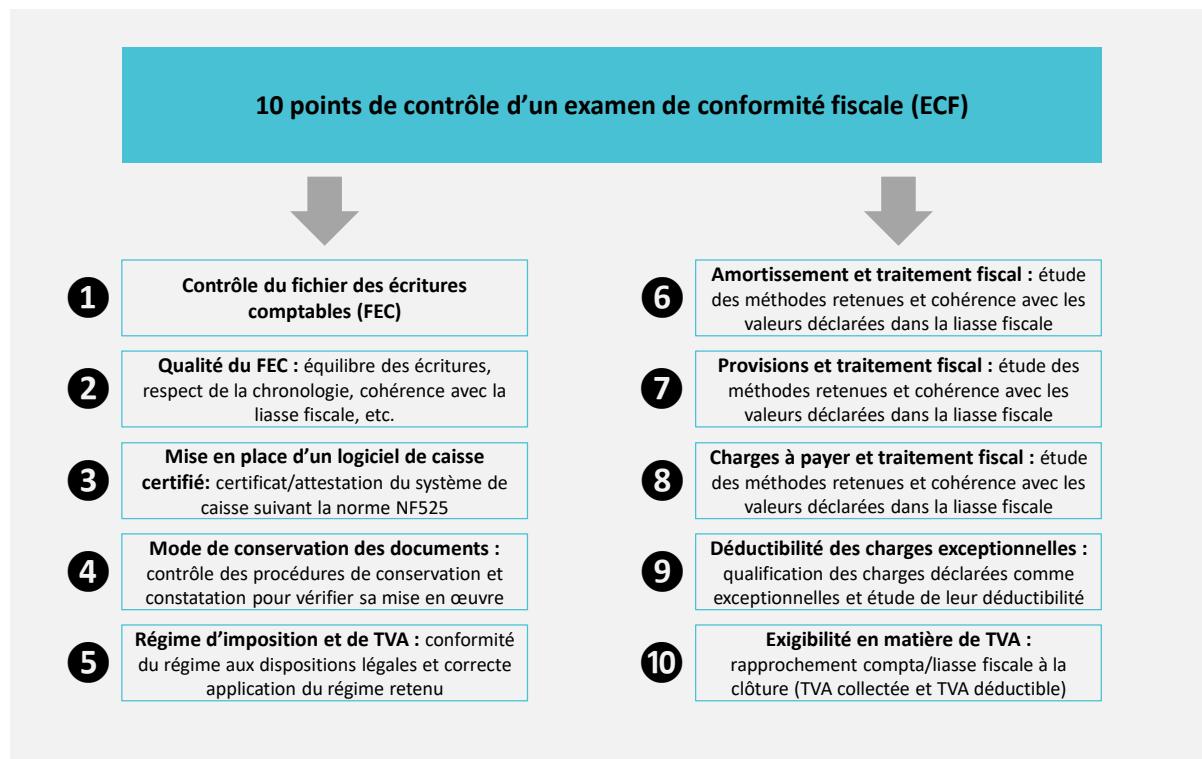
Les prix des prestations d'ECF sont librement fixés par l'entreprise et le prestataire, même si tout porte à croire que des facteurs traditionnels (ampleur de la mission, complexité, etc.) joueront un rôle en la matière.

Quel intérêt pour les entreprises ?

L'examen de conformité fiscale présente plusieurs intérêts pour les entreprises :

- il permet aux entreprises de réduire leurs risques fiscaux et, d'éviter un redressement en corrigeant en amont les problèmes relevés par le prestataire ;
- l'attestation de conformité délivrée apparaît également comme un gage de sincérité économique auprès des tiers (banques, clients, fournisseurs, etc.).

Points de contrôle de l'examen de conformité fiscale



Source : Xerfi, d'après presse professionnelle

3.4. LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

Focus sur la séparation audit/conseil

La loi Pacte signe la fin de la séparation audit/conseil

La séparation de l'audit et du conseil constitue un pilier essentiel de la profession du chiffre en France. Avant la loi Pacte, une série de services (comptabilité, déclarations fiscales, paie, conseil juridique, etc.) ne pouvait être fournie par le commissaire aux comptes à l'entité qu'il auditait. La liste complète de ces services était précisée dans le code de déontologie des CAC (et dans le Code de commerce). Mais la loi Pacte a rebattu les cartes en « libéralisant » l'activité d'audit. Avec à la clé un changement de paradigme : le passage d'un principe « n'est possible que ce qui est autorisé » à un principe « tout ce qui n'est pas interdit est autorisé ». Concrètement, l'article 21 de la loi Pacte met donc fin aux services initialement interdits. Si bien que dès 2020, un commissaire aux comptes peut potentiellement tout faire, avec seulement deux garde-fous : le respect de l'indépendance et l'absence de situation d'auto-révision. Les conséquences seront multiples : intensification de la concurrence entre experts-comptables et commissaires aux comptes, relégation au second rang des petits cabinets d'expertise libéraux, et potentiellement hausse du risque de scandales comme l'ont récemment rappelé les affaires Carillion ou BHS au Royaume-Uni, ou encore l'affaire Wirecard outre-Rhin.

■ Séparation audit/conseil : les principaux changements induits par la loi Pacte



Source : Xerfi, d'après presse spécialisée

3.4. LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

La facturation électronique

Généralisation à venir de la facturation électronique

La dématérialisation des factures et de ses données est déjà une réalité dans plusieurs pays, notamment en Europe et en Amérique du Sud. À l'échelle de l'Union européenne, elle est également une obligation communautaire dans les échanges avec la sphère publique. En revanche, si la pratique dans les échanges inter-entreprises se développe, elle n'est pas encore encadrée. Avec la loi de finances pour 2020, le gouvernement français a élargi le champ d'obligation de la facturation électronique en l'étendant à toutes les transactions domestiques entre entreprises. L'article 153 de la loi de finance fixe plusieurs objectifs :

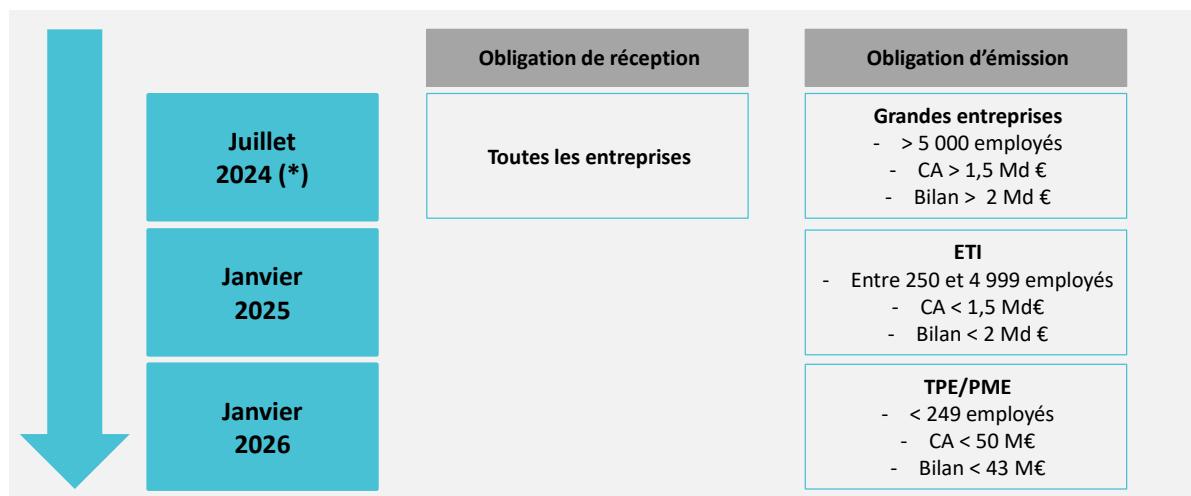
- renforcement de la compétitivité des entreprises (diminution de la charge administrative de constitution, d'envoi et de traitement des factures papier et sécurisation des relations commerciales) ;
- lutte contre la fraude fiscale et diminution de l'écart de TVA au moyen de recoulements automatisés ;
- simplification, à terme, des déclarations de TVA grâce au pré-remplissage.

En août 2022, la loi de finances rectificative pour 2022 a confirmé le calendrier de la généralisation de la facturation électronique mis en place en septembre 2021 et les modalités de sa mise en œuvre :

- 1^{er} janvier 2024 : ouverture du portail public de facturation pour les expérimentations des entreprises
- 1^{er} juillet 2024 : obligation de réception des factures électroniques pour toutes les entreprises françaises et obligation d'émission des factures électroniques pour les grandes entreprises ;
- 1^{er} janvier 2025 : obligation d'émission des factures électroniques pour les ETI ;
- 1^{er} janvier 2026 : obligation d'émission des factures électroniques pour les TPE/PME et micro-entreprises.

La réforme porte à la fois sur l'*e-invoicing* (recours à la facturation électronique) et sur le *e-reporting* (transmission de données complémentaires).

Calendrier de mise en œuvre de la facturation électronique



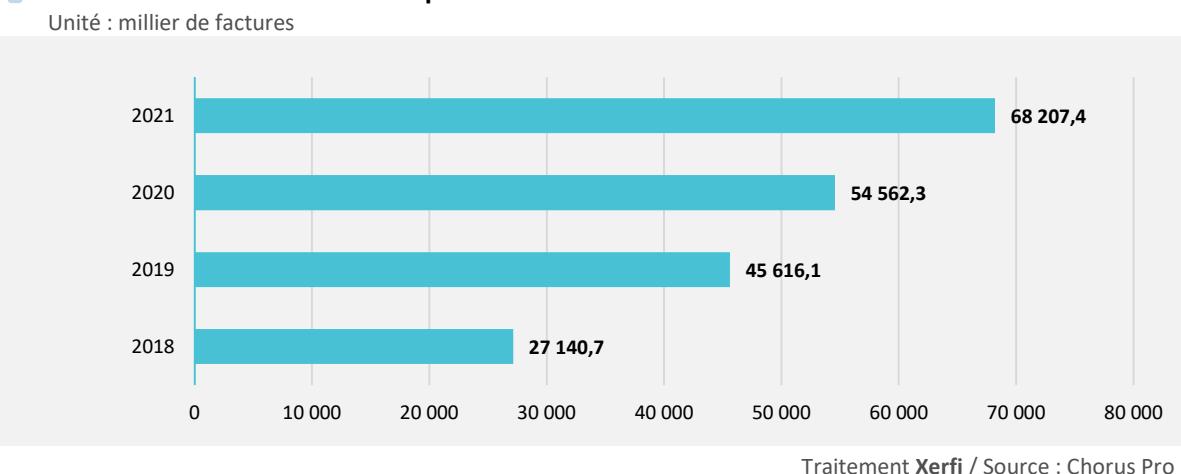
(*) L'accès à la plateforme d'expérimentation entre janvier et juillet est facultatif / Traitement : Xerfi / Source : DGFIP

La facturation électronique (suite)

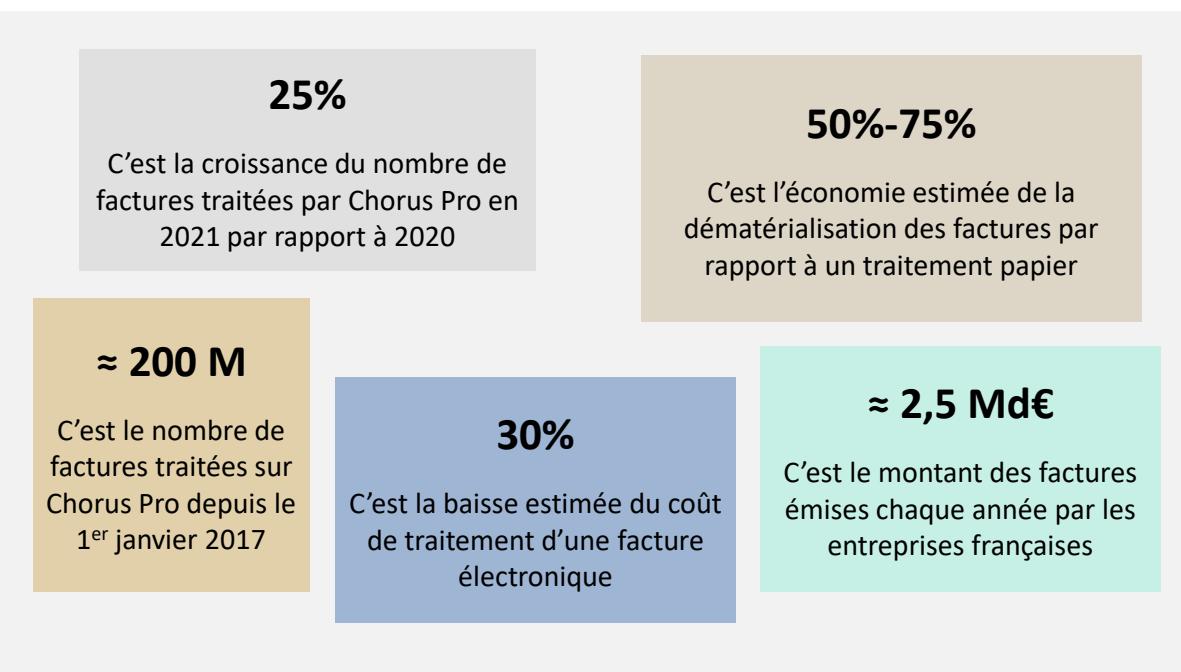
Généralisation de la facturation électronique

En France, la loi de modernisation de l'économie de 2008 et une ordonnance de 2014 ont rendu obligatoire la facturation électronique à toute la sphère publique. L'État a mis en place la solution Chorus Pro, plateforme permettant aux fournisseurs des entités publiques d'envoyer leurs factures au format électronique. Celle-ci a traité un nombre croissant de factures au fil des ans. Chorus Pro a traité en 2021 plus de 68 millions de factures, un chiffre en forte progression grâce à la levée progressive des contraintes sanitaires et la démocratisation progressive de la facture électronique.

■ Evolution des factures traitées par Chorus Pro



■ Chiffres clés de la facturation électronique



3.4. LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

Le reporting extra-financier

Un nouvel encadrement pour le reporting extra-financier

Règlement Taxonomie, SFDR, révision de la NFRD (DPEF – déclaration de performance extra-financière)... En phase avec les ambitions climatiques de l'Europe, la réglementation relative au reporting extra-financier des entreprises se densifie. L'objectif global de ces mesures est d'encadrer davantage le reporting extra-financier des entreprises et sa vérification. Ce contexte est propice à un élargissement des missions confiées aux métiers du chiffre. Les cabinets sont d'ailleurs de plus en plus nombreux à se positionner sur l'audit des DPEF. D'autant que, selon une étude de SIA Partners pour la CNCC, près de 70% des entreprises considèrent les données extra-financières comme étant un enjeu stratégique. À ce jour, une vingtaine sont accrédités par le COFRAC, comme Aca Nexia, BDO, EY, Grant Thornton, HLP Audit, Mazars, PKF Arsilon ou encore Sygnatures. Pour rappel, la DPEF doit obligatoirement être vérifiée par un organisme tiers indépendant pour les sociétés dépassant 100 M€ de bilan ou de CA et comportant plus de 500 salariés. Elle peut aussi mener lieu à des audits contractuels pour les entreprises souhaitant mettre en ordre leurs activités « vertes ». À noter qu'un projet de loi visant à modifier la DPEF en « rapport de durabilité » (Non-Financial Reporting Directive) est à l'étude. Ce dernier pourrait notamment élargir le nombre d'entreprises concernées.

■ Conséquences des nouvelles réglementations portant sur le reporting extra-financier

Mesure	Modification apportée	Conséquence sur les entreprises
Classification des activités « vertes »	Afin d'être considérées comme des activités « vertes », les activités des entreprises doivent désormais répondre à l'un de six objectifs de développement durable. De plus, l'activité ne peut pas non plus causer de préjudice important aux autres objectifs.	<ul style="list-style-type: none"> - Meilleure crédibilité des « activités vertes » aux yeux des investisseurs - Ajout de nouvelles contraintes et exigences pour la rédaction des rapports de durabilité - Plus grande valeur ajoutée de l'audit extra-financier
Augmentation du nombre d'entreprises concernées	Au fur et à mesure de l'implémentation de la taxonomie européenne, davantage d'entreprises seront concernées par l'obligation d'émission d'un rapport sur la durabilité. En 2021, la taxonomie concernait plus de 90 activités économiques dans l'UE, et représentait en 2020 1 à 2% du chiffre d'affaires des entreprises cotées.	<ul style="list-style-type: none"> - Davantage d'acteurs seront soumis aux obligations d'émission de DPEF - Perte de temps et coûts supplémentaires liés à la nouvelle réglementation (audit, réalisation du rapport, etc.)
Évolution de la DPEF en « Rapport de durabilité »	Un projet de loi à l'étude vise à faire de la déclaration de performance extra-financier un « Rapport de durabilité ». Ce dernier prendra davantage de facteurs en compte pour la qualification d'activités en « activités vertes » et sera plus exigeant quant aux préjudices causés aux objectifs.	<ul style="list-style-type: none"> - Augmentation des coûts liés à la DPEF - Meilleure valorisation et rentabilité des activités « vertes » - Désavantage pour les entreprises non coopératives vis-à-vis des investisseurs

Source : Xerfi, d'après EY, Mazars et presse professionnelle

3.5. LES AUTRES FACTEURS DE MUTATION

Les évolutions démographiques

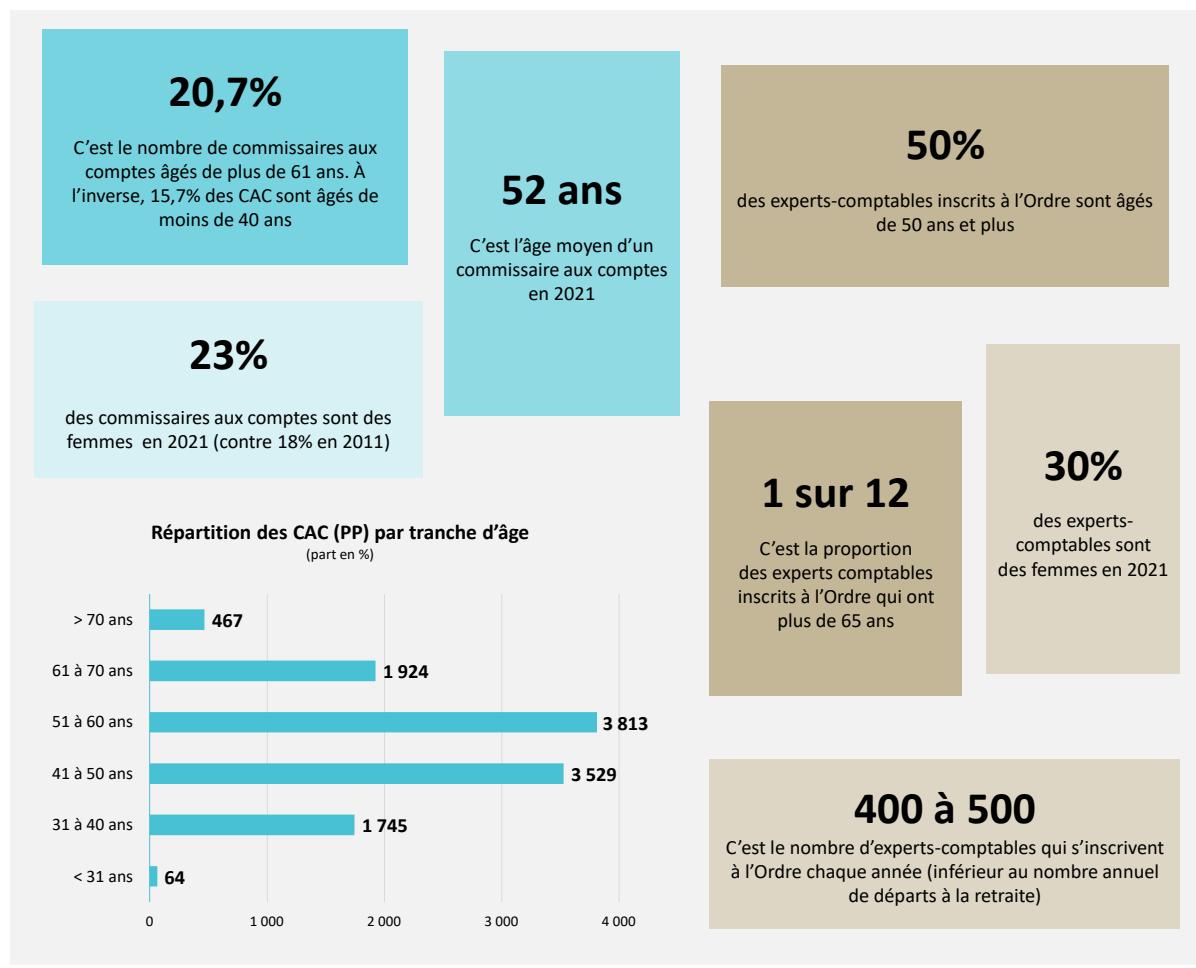
Les évolutions démographiques, un enjeu majeur pour l'expertise comptable

Le renouvellement des effectifs est une problématique majeure pour les cabinets, pour deux raisons principales :

- le vieillissement de la profession : 50% des experts-comptables inscrits à l'Ordre ont plus de 50 ans, et 1 sur 12 a plus de 65 ans. Une tendance encore plus marqué chez les commissaires aux comptes, avec plus de 20% de CAC âgés de plus de 61 ans, alors qu'à peine 15% sont âgés de moins de 40 ans ;
- les difficultés de recrutement : les professionnels du chiffre peinent à recruter des collaborateurs, et souffrent d'un déficit d'attractivité. Les initiatives récentes de la profession pour en faire la promotion à grande échelle demeurent relativement récentes. Elles semblent toutefois porter leurs fruits, puisque le nombre de stagiaire est en croissance (+4,8% en 2021, pour près de 7 270 personnes).

Cette problématique de renouvellement des effectifs pose de nombreuses questions : comment valoriser le métier et attirer les nouvelles générations sensibles à la qualité de vie au travail (équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle, environnement convivial et stimulant, etc.) ? Et quid de la reprise d'un cabinet une fois son associé arrivé à la retraite ?

■ Chiffres clés liés aux évolutions sociodémographiques au sein de la profession



Traitement Xerfi / Sources : COSEC, CNCC et presse professionnelle

Les évolutions démographiques (suite)

Conséquences des évolutions démographiques sur les cabinets



Source : Xerfi

3.5. LES AUTRES FACTEURS DE MUTATION

La transition digitale

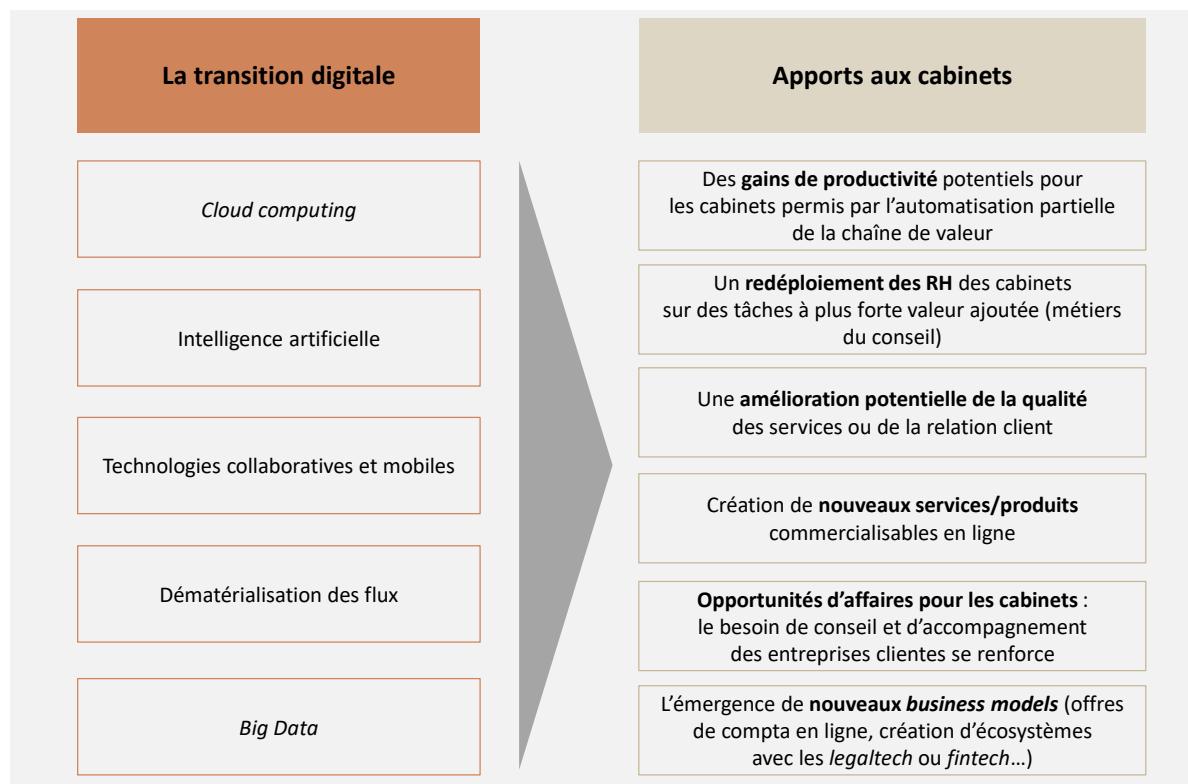
Une large palette d'innovations technologiques transformant le *business model* des cabinets

La transition digitale des acteurs du secteur de l'expertise comptable et de l'audit passe avant tout par un ensemble d'innovations technologiques dans différents domaines :

- la dématérialisation des flux de données voulue par les pouvoirs publics pour réduire les coûts de gestion des administrations (récemment le FEC, la DSN, etc.) ;
- le *cloud computing* qui permet aux machines d'embarquer une puissance de calcul plus réduite puisqu'une partie des calculs informatiques sont réalisés à distance, dans le *cloud*, sur des serveurs spécifiques ;
- l'intelligence artificielle algorithmique ou auto-apprenante (*machine learning*) qui automatise les tâches logico-déductives, accroît la productivité du travail, améliore potentiellement la qualité du service ou encore favorise la création de nouvelles offres (*comptatech* par exemple). En d'autres termes, l'IA impacte les *business models* ;
- le *big data*, qui modifie le rapport aux données et nourrit les systèmes d'intelligence artificielle ;
- les technologies collaboratives et mobiles facilitent les interactions au sein du cabinet tout comme avec le client.

La transition digitale a été amorcée par la majorité des acteurs du secteur afin de gagner en productivité, d'améliorer la relation client, de proposer des offres différencierées, etc. Elle représente, en parallèle, un axe de développement important en termes d'offres de conseil et d'accompagnement des clients qui négocient leur propre transformation digitale.

■ Apports de la transformation digitale aux cabinets d'expertise comptable



Source : Xerfi

3.5. LES AUTRES FACTEURS DE MUTATION

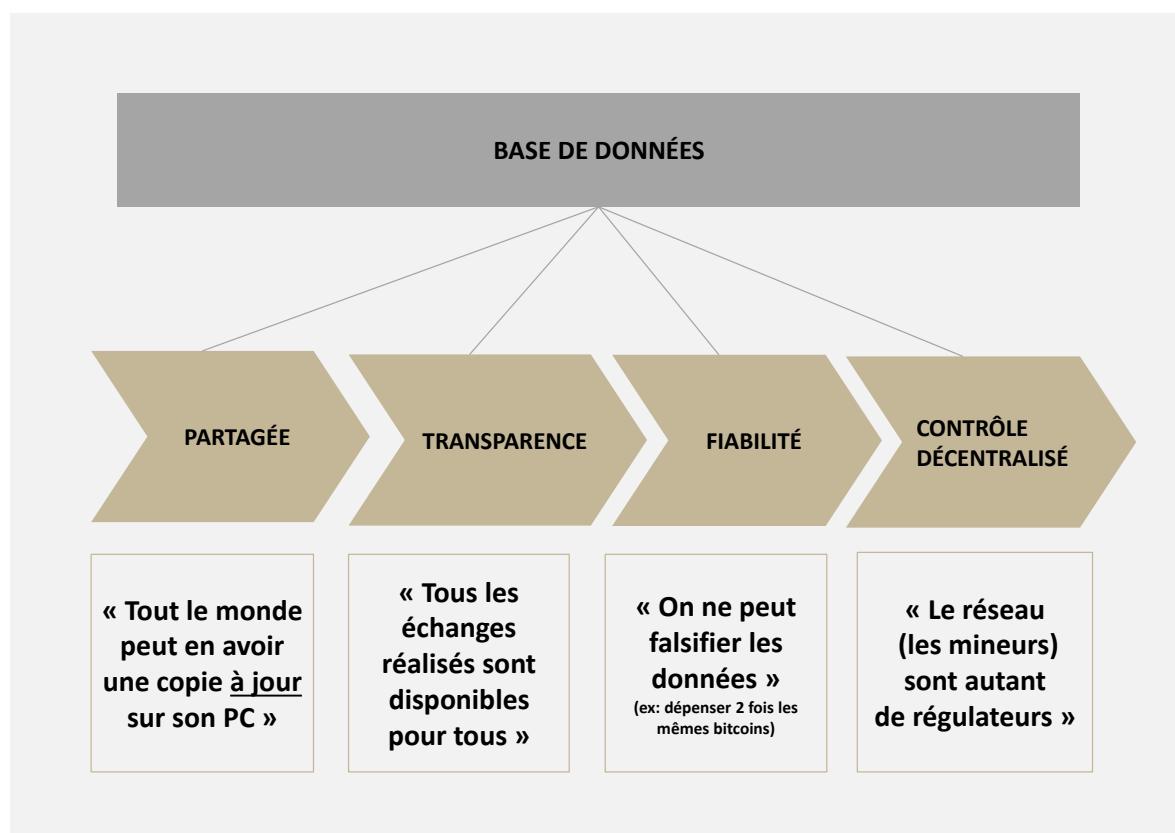
La *blockchain*

La *blockchain*, source de destruction créatrice ?

En donnant la possibilité à un registre d'auto-valider les écritures comptables grâce à un contrôle automatique et en temps réel, la *blockchain* remet fondamentalement en cause le rôle actuel des experts-comptables et celui des auditeurs (mais aussi celui des banques, des notaires, du cadastre, des huissiers, des greffes, etc.) et plus généralement des tiers de confiance. Si ce véritable registre en ligne devait exister, il permettrait en effet de rendre les comptes des sociétés beaucoup plus transparents, rendant alors caduc le rôle des professionnels du chiffre. En clair, il donnerait la possibilité de faire un audit en temps réel. Ce n'est de fait pas un hasard si les Big 4 de l'audit multiplient leurs initiatives dans le domaine de la *blockchain* face à l'émergence des premières plateformes de crypto-comptabilité de pointe (comme Balanc3).

La *blockchain* s'avère en effet un puissant levier pour automatiser les missions de base, et donc réduire fortement les coûts des cabinets. Par ailleurs, les cabinets devront se forger des compétences plus technologiques, notamment informatiques, pour par exemple vérifier la sécurité du registre. Il faudra, en effet, des tiers de confiance pour s'assurer du bon fonctionnement de la *blockchain*. Les commissaires aux comptes pourront ainsi se voir confier la réalisation d'audits de *blockchain* qui permettront de vérifier la résilience et la sûreté du système.

■ Grands principes de la *blockchain*



Source : Xerfi

Étude de cas

MyUnisoft et Authentic BlockChain : la blockchain au service de l'expertise comptable

Une solution de comptabilité augmentée « *for us by us* »

MyUnisoft est un fournisseur de logiciels pour experts-comptables créé en 2018. L'acteur bénéficie notamment depuis juillet 2021 du soutien de Drakarys, société d'investissement de la profession des experts-comptables. MyUnisoft propose à ses clients un écosystème ouvert qui intègre plusieurs solutions comptables : production comptable automatisée, plateforme client collaborative, etc. Il mise sur la connectivité entre différentes plateformes pour répondre à l'ensemble des besoins comptables (gestion commerciale, intégration bancaire, signature électronique, etc.). MyUnisoft s'est construite sur un modèle « *for us by us* ».

Présentation de Authentic Blockchain

Authentic Blockchain est un spécialiste français de la *blockchain*, qui s'adresse aux professionnels du droit et du chiffre en proposant des solutions d'infalsification des documents numériques (immutabilité des documents, date certaine, certificats opposables devant les tribunaux, etc.).

La blockchain, au cœur des enjeux de confidentialité

Le règlement RGPD et la confidentialité des données constituent des problématiques importantes de relation clients pour les experts-comptables et plus largement l'ensemble de l'écosystème des services comptables. Le recours à la *blockchain* pour sécuriser les échanges d'informations et de documents est une des réponses apportées par la profession.

Un nouveau partenariat avec un expert de la *blockchain*

MyUnisoft, qui se revendique comme une solution de « comptabilité augmentée », a choisi la *blockchain* pour répondre à ses problématiques de confidentialité des données. Pour ce faire, l'acteur a conclu en septembre 2022 un partenariat avec Authentic BlockChain. Ce partenariat permet à MyUnisoft de :

- garantir à ses clients potentiels et actuels la confidentialité de leurs données et de lutter contre la falsification des documents comptables. Grâce à l'utilisation de la *blockchain*, les entreprises ainsi que leurs clients sont assurés que les documents ont bien été envoyés au bon destinataire sans être compromis ou divulgués ;
- prévenir la modification non autorisée des documents importants. Pour ce faire, les clients de MyUnisoft peuvent ancrer leur document numérique directement dans ABC. Ceci leur confère une « date certaine », permettant d'attester de la date de la dernière modification légitime du document. Tout document réalisé ultérieurement peut ainsi être contesté et reconnu comme un plagiat / une falsification ;
- s'assurer de la véracité des documents numériques qui sont transmis aux experts-comptables. En utilisant la *blockchain*, les clients de MyUnisoft peuvent limiter les problèmes de perte ou de modification involontaire des documents grâce à une traçabilité accrue.

Source : Xerfi, d'après opérateurs et presse

3.5. LES AUTRES FACTEURS DE MUTATION

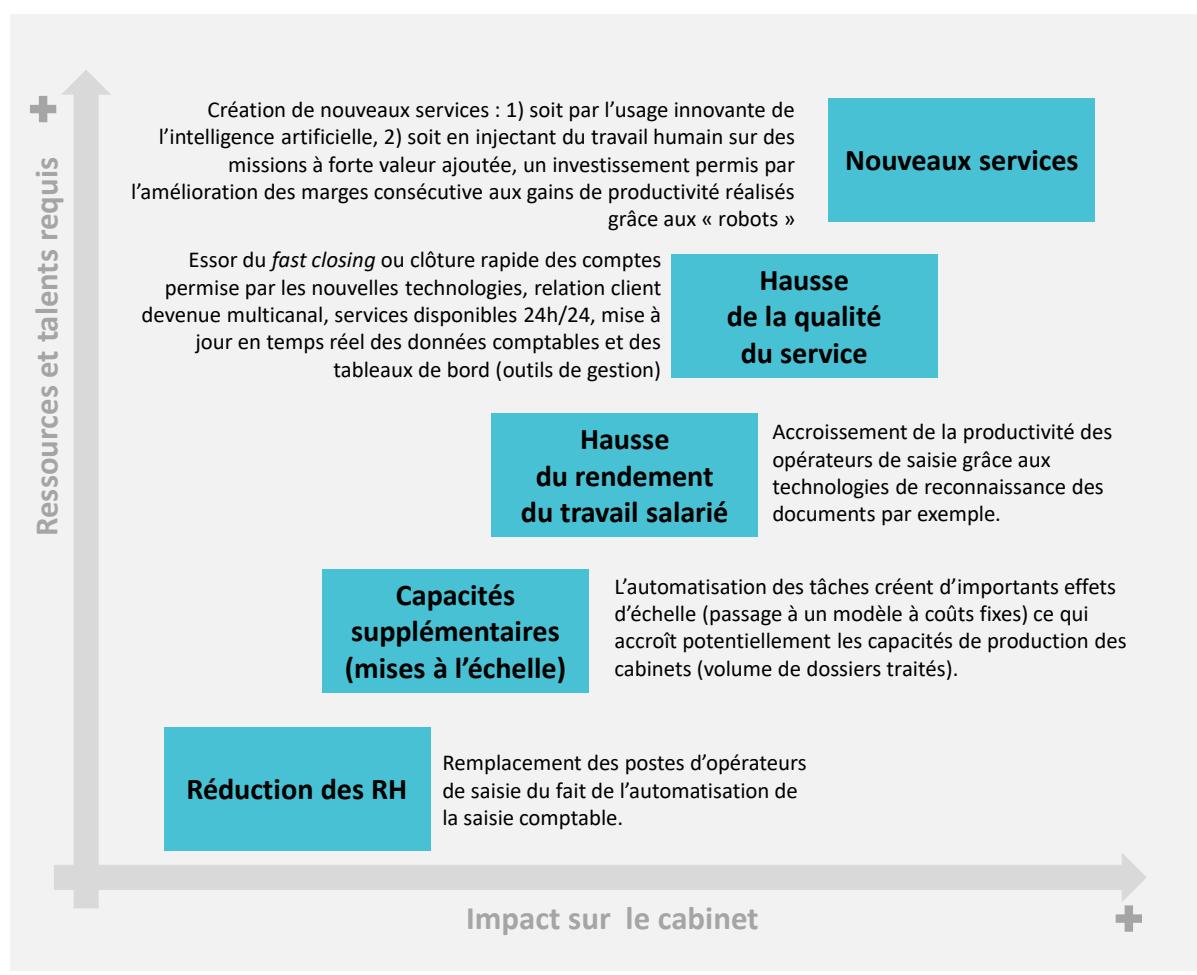
L'intelligence artificielle

L'intelligence artificielle au service des cabinets

L'analyse d'importants volumes de données (*big data*) grâce à des algorithmes plus ou moins complexes préexistait avant l'apparition de l'intelligence artificielle avec des outils dits de « *Business Intelligence* » qui servaient d'aide dans la prise de décision des entreprises et qui étaient basés sur l'analyse de données. Aujourd'hui, il devient possible d'analyser de très grands volumes de données, ayant une forte variété (données structurées et non structurées, issues de l'entreprise ou de son environnement), le tout en temps réel grâce aux avancées en matière de programmation algorithmique et plus largement d'intelligence artificielle.

Le secteur de la comptabilité et de l'audit est le premier concerné par ces évolutions en matière d'analyse de données. La dématérialisation des flux liés à la comptabilité (factures fournisseurs, paiement des clients, etc.) avec dernièrement le Fichier des Écritures Comptables ou FEC, ouvre de nouvelles opportunités pour industrialiser les contrôles et réduire les coûts de production des cabinets, notamment lors des missions d'audit.

■ Effets de l'intelligence artificielle au service des cabinets



Source : Xerfi d'après EY

4. LES STRATÉGIES DE CROISSANCE ET AXES DE DÉVELOPPEMENT

LES STRATEGIES DE CROISSANCE ET AXES DE DEVELOPPEMENT

- 1** Le conseil est devenu un axe de diversification stratégique pour les professionnels du chiffre. Mais il n'est pas exempt de risques : faible propension des clients TPE à payer pour du conseil en gestion, activité très gourmande en ressources humaines, coût important pour former les collaborateurs à ces nouvelles missions, etc.
- 2** Les Big 4 de l'audit sont les acteurs les plus diversifiés. Mais ils sont de plus en plus imités par leurs challengers, de grands acteurs régionaux et même des cabinets de petite taille. Ces derniers sont désormais nombreux à se placer dans une logique d'apporteur de solutions, de facilitateur d'affaires, plutôt que dans une optique purement technique.
- 3** La croissance des cabinets d'envergure locale passe par les regroupements. Ces derniers impliquent des degrés divers d'engagement/d'autonomie de la part des associés. Certaines structures sont ainsi totalement intégrées aux grands réseaux nationaux/régionaux (*via* par exemple une acquisition). D'autres adhèrent à des organisations spécifiques pour mutualiser leurs coûts ou partager de bonnes pratiques.
- 4** Les cabinets d'expertise comptable accélèrent leur digitalisation dans le but d'automatiser une grande partie de leur activité et d'utiliser le temps libéré pour des tâches à plus forte valeur ajoutée. Le virage digital pose de nombreux défis RH : recherche de nouvelles compétences, évolution des collaborateurs positionnés sur la saisie, etc.
- 5** Pour se digitaliser, la plupart des acteurs développent des outils en interne, signent des partenariats avec des fournisseurs de solutions digitales (notamment dans l'IA). Les leaders de la profession acquièrent aussi des *start-up* dans la *data science* et créent des « laboratoires de recherche ».
- 6** Au-delà des initiatives de place (par exemple l'OEC) pour renforcer l'attractivité du secteur, les cabinets activent par ailleurs de nombreux leviers pour attirer et fidéliser les meilleurs profils et renforcer leur marque employeur (développement des compétences, conditions de travail, etc.).

À retenir (suite)

■ Principaux défis et axes de développement des experts-comptables et des auditeurs



Source : Xerfi

4.2. L'ADAPTATION DES EXPERTS-COMPTABLES À LA FACTURE ÉLECTRONIQUE

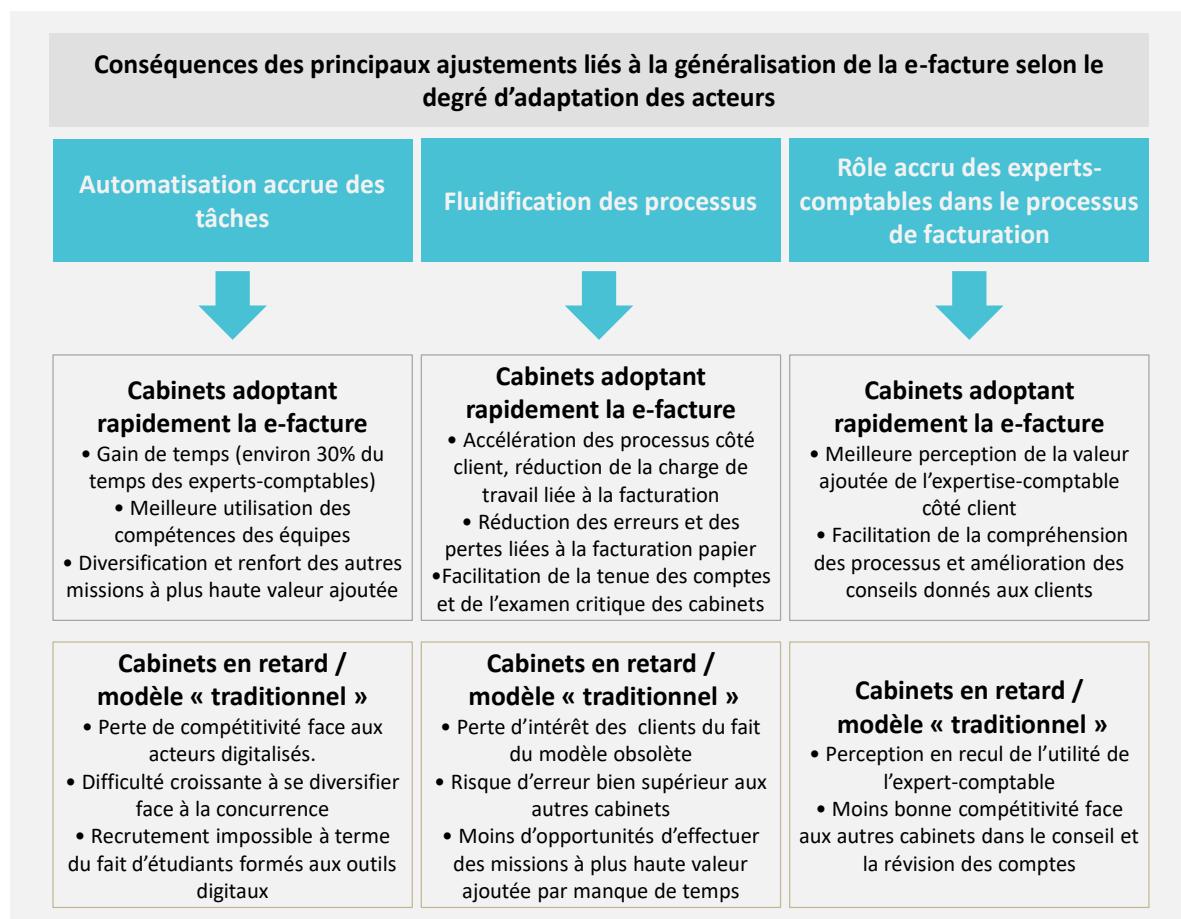
Les ajustements face à la généralisation de la e-facture

S'adapter à l'e-facture, un enjeu de compétitivité pour les cabinets d'expertise comptable

La généralisation de la facturation électronique prévue par la loi de finances 2020 aura un impact majeur pour les experts-comptables en matière de tenue de fichier des écritures comptables et de déclaration fiscale. De nombreux acteurs ont d'ores et déjà ajusté leur fonctionnement pour anticiper cette nouvelle norme, et éviter d'accumuler un retard face à leurs concurrents. Cet enjeu majeur de compétitivité se dessine à travers trois grands impacts :

- une automatisation accrue de certaines tâches (**saisie comptable, déclarations de TVA, collecte des pièces, etc.**). Le gain de temps résultant permettra aux cabinets de se concentrer sur des missions à plus haute valeur ajoutée (conseil, solutions digitales, etc.) qui seront à terme un moyen essentiel de différenciation, en particulier face aux cabinets en retard sur la digitalisation ;
- une fluidification des processus (**transmission instantanée, accélération des flux et de la production de l'information financière, etc.**), avec à la clé une réduction des erreurs et une simplification de la tenue comptable et de l'examen critique des experts-comptables ;
- un rôle accru des experts-comptables dans les processus de facturation (génération de factures électroniques selon la norme Factur-X, signature électronique, transmission aux destinataires, archivage).

Conséquences de la généralisation de l'e-facture selon le degré d'adaptation des acteurs



Source : Xerfi

4.2. L'ADAPTATION DES EXPERTS-COMPTABLES À LA FACTURE ÉLECTRONIQUE

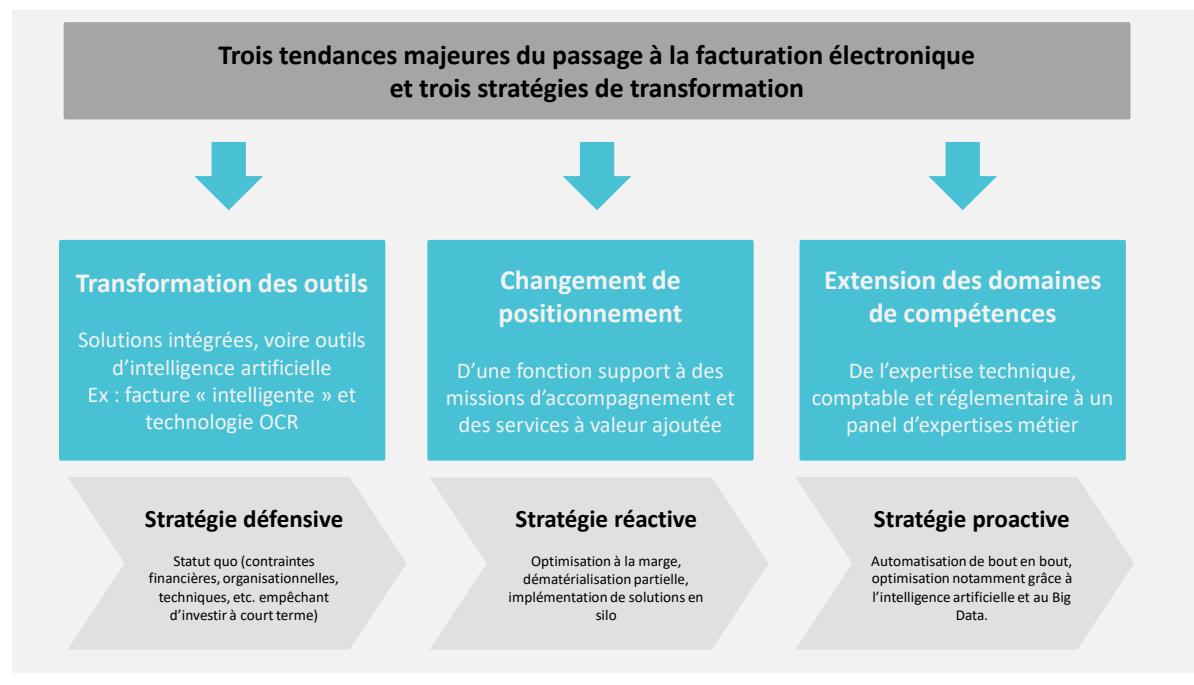
Les stratégies de repositionnement des cabinets

Pression accrue sur les prix de la prestation comptable et le chiffre d'affaires

Si, avec la facturation électronique, l'automatisation de certaines prestations comptables est source d'opportunités opérationnelles pour les cabinets, notamment en termes de libération de jours homme, elle pourrait aussi se traduire par de fortes pressions sur leur chiffre d'affaires. Sur longue période, d'ailleurs, les importants gains de productivité réalisés par les cabinets d'expertise comptable ont été quasiment intégralement reversés aux clients : en 2016, le chiffre d'affaires par dossier dans les cabinets employant entre 1 et 49 salariés est tombé sous la barre des 3 000 euros (-20% par rapport à 2002)⁶. En particulier, la facturation électronique réduira encore davantage l'expertise déclarative des cabinets, un mouvement initié depuis plusieurs années déjà avec le prélèvement à la source et les déclarations de TVA pré-remplies.

Dans ce contexte, la généralisation de la facturation électronique appelle à un repositionnement des cabinets. Ces derniers peuvent notamment proposer de nouveaux services : mise à disposition des pièces comptables, workflows de paiement, suivi des tiers et de trésorerie, voire services de cession de créances et de recouvrement, etc. L'automatisation et l'enrichissement des factures sont aussi l'occasion pour les cabinets de se renforcer dans les missions de pilotage en temps réel, par exemple pour la prévention des risques ou pour l'optimisation des trésoreries des entreprises. En tout état de cause, les stratégies défensives ou réactives apparaissent difficilement pérennes à terme car elles pourraient se traduire par des pertes de parts de marché, des surcoûts, et d'importantes difficultés opérationnelles. À l'inverse, les stratégies proactives et le développement de nouveaux services à plus forte valeur ajoutée seront les plus créateurs de valeur pour les cabinets.

Tendances liées à la facturation électronique et stratégies de transformation des cabinets



Source : Xerfi

⁶ Les honoraires moyens ont toutefois légèrement augmenté ces dernières années.

4.2. L'ADAPTATION DES EXPERTS-COMPTABLES À LA FACTURE ÉLECTRONIQUE

Les attentes des cabinets d'expertise comptable

Les avantages de l'e-facture ne font pas l'unanimité chez les experts-comptables

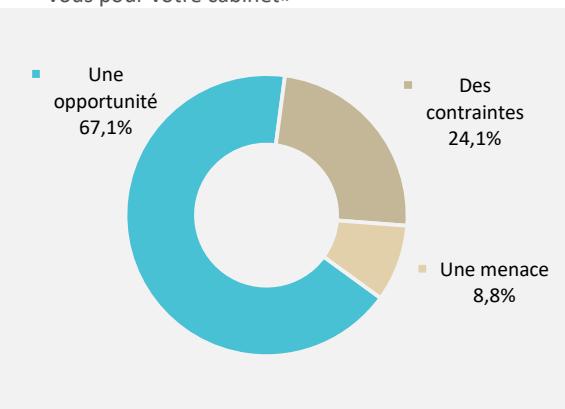
Bien que 81,1% des cabinets d'expertise comptable la considèrent comme un enjeu stratégique, un tiers d'entre eux perçoit l'e-facture comme une menace ou une contrainte. Près de 83% des cabinets n'ont par ailleurs pas encore mis en place de nouvelles offres en lien avec l'e-facture. Les cabinets d'expertise comptable ayant déjà franchi le pas sont donc largement minoritaires.

Les attentes des experts-comptables portent massivement sur la relation client

Parmi les 5 principales opportunités de l'e-facture soulevées par les cabinets, 3 portent sur l'amélioration de la relation client, ou la mise en place de nouvelles missions d'accompagnement. Les deux autres opportunités portent quant à elles sur l'amélioration de leur productivité. Dans les deux cas, l'e-facture est perçue par les acteurs comme un levier à fort potentiel de croissance, mais qui nécessite des investissements. Face aux contraintes opérationnelles de mise en place, de nombreux cabinets préfèrent ainsi patienter avant de s'adapter à la future norme.

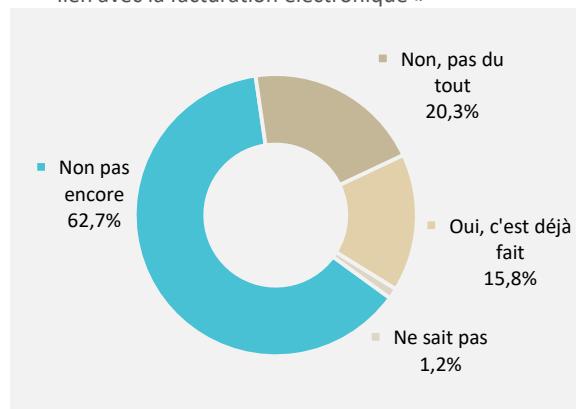
Perception de l'e-facture des cabinets

Unité : Part en % des réponses à la question « La généralisation de la facture électronique est selon vous pour votre cabinet»



Adaptation des cabinets à l'e-facture

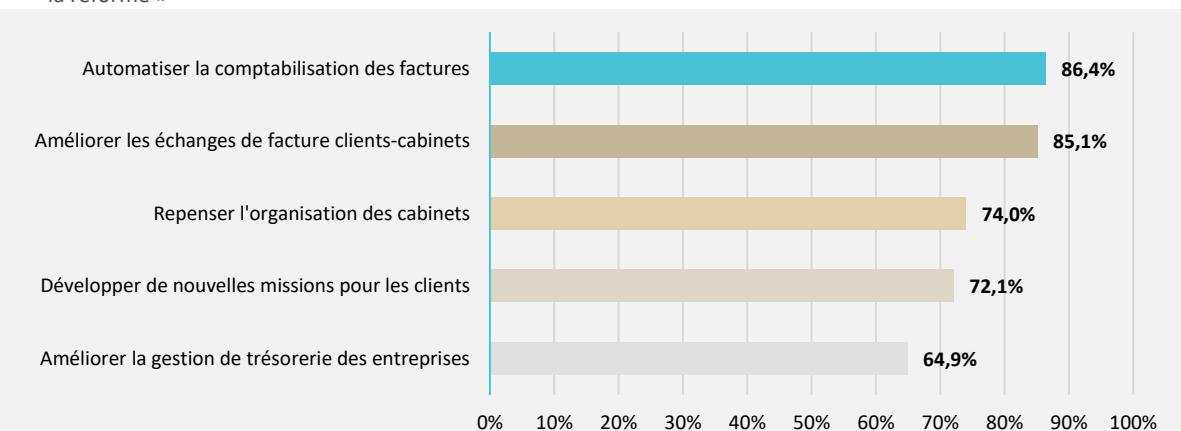
Unité : Part en % des réponses à la question « Avez-vous déjà commencé à définir de nouvelles offres en lien avec la facturation électronique »



Source : La Profession Comptable - Fulli, 1^{er} baromètre de la facture électronique des cabinets d'expertise comptable

Principales opportunités de l'e-facture selon les cabinets d'expertise comptable

Unité : Part en % des réponses à la question « Quels sont, selon vous, les 5 principaux avantages ou opportunités de la réforme »



Source : La Profession Comptable - Fulli, 1^{er} baromètre de la facture électronique des cabinets d'expertise comptable

4.2. L'ADAPTATION DES EXPERTS-COMPTABLES À LA FACTURE ÉLECTRONIQUE

Les partenariats stratégiques des cabinets avec Esker

Étude de cas

Les partenariats stratégiques entre des cabinets d'expertise comptable avec Esker pour accompagner le passage à l'e-facture

Présentation d'Esker

Créé en 1985, Esker est un éditeur de logiciel qui a pour principale mission d'aider les entreprises à dématérialiser leurs documents papier par voie électronique. ETI française dont le siège social se situe à Lyon (69), Esker compte 800 collaborateurs répartis dans 14 pays (Europe, Amérique du Nord, etc.). Il compte plus de 600 000 utilisateurs dans une cinquantaine de pays et accompagne notamment des ETI et des grandes multinationales (Culligan, Hays, Gerflor, JCDecaux, Veolia Environnement, etc.). Coté sur Euronext GrowthTM à Paris, Esker a réalisé en 2021 un chiffre d'affaires de 134 M€ (dont les deux tiers à l'international). Esker est reconnu par plusieurs grands cabinets (Gartner, IDC, Ardent Partners) comme un leader mondial de solutions de digitalisation (intelligence artificielle, *cloud*, etc.) dans les processus *procure-to-pay* et *order-to-cash*.

Face à l'enjeu de l'e-facture, plusieurs cabinets d'expertise comptable misent sur Esker

En mai 2021, Esker a signé un partenariat stratégique avec KPMG France pour accompagner les entreprises face à l'obligation d'adopter la facturation électronique. Leader français de l'audit et du conseil, et disposant d'une expertise pluridisciplinaire reconnue dans les domaines de la fiscalité, de la finance et de la conformité, KPMG France s'est naturellement imposé comme un partenaire privilégié dans cette mission. Mais face à la rupture technologique induite par le passage à la facturation électronique, le cabinet a lui-même renforcé son partenariat avec Esker, s'appuyant sur son savoir-faire technologique en matière de dématérialisation des factures. Esker propose en effet une solution en mode SaaS d'automatisation de la diffusion et de l'archivage des factures. Près de 3 000 entreprises y ont recours, pour environ 63 millions de factures dématérialisées chaque année.

Un partenariat de juin 2019 existait par ailleurs déjà entre Esker et KPMG aux Pays-Bas, dans le cadre duquel KPMG commercialise la solution de digitalisation des factures fournisseurs d'Esker au sein de son offre de RPA et de transformation de la fonction Finance. Un partenariat qui a permis à KPMG de compléter son offre et de proposer aux entreprises des services à valeur ajoutée dans le cadre de leur parcours de transformation digitale.

En mai 2022, c'est avec Grant Thornton qu'Esker a conclu un nouveau partenariat en vue de la généralisation de la facturation en 2024. L'éditeur a fait de Grant Thornton un intégrateur des solutions Esker en France et à l'international.

En France, près de 4 millions d'entreprises sont assujetties à la TVA selon la Direction Générale des Finances Publiques, et deux milliards de factures sont émises chaque année. Le développement avant-gardiste d'une offre répondant aux nouvelles problématiques liées à la facturation électronique est donc un enjeu majeur pour les cabinets d'expertise comptable. Ces partenariats, qui restent pour l'instant une exception, devraient se multiplier ces prochaines années avant l'implémentation de la facture électronique en juillet 2024.

Source : Esker, KPMG et Grant Thornton

4.2. L'ADAPTATION DES EXPERTS-COMPTABLES À LA FACTURE ÉLECTRONIQUE

Les principaux faits marquants

■ Principaux faits marquants liés au passage à la facturation électronique (*)

Mois	Opérateurs	Commentaires
Juin 2021	EBP	L'éditeur de solutions de comptabilité, gestion commerciale et paie, noue un partenariat avec jefacture.com, plateforme de facturation électronique de l'ECMA, pour permettre aux experts-comptables de collecter automatiquement les factures et avoirs des clients EBP, les sceller avec le cachet de l'Ordre et les archiver.
Septembre 2021	-	La facture électronique, qui devait entrer en vigueur le 1 ^{er} janvier 2023 est reportée au 1 ^{er} juillet 2024 (obligation de réception de la facture) et au 1 ^{er} janvier 2026 (obligation d'émission). Dans l'ordonnance présentée en Conseil des ministres, le ministère de l'Économie précise que les entreprises seront libres de recourir à une plateforme de dématérialisation (immatriculée auprès de l'administration) ou au portail public qui s'appuie sur Chorus Pro.
Octobre 2021	Groupe Isagri	Groupe Isagri (241 M€ de chiffre d'affaires, 2 250 salariés) rachète le groupe franco-belge Cecurity.com, acteur majeur de l'archivage électronique et de la dématérialisation des documents, notamment pour les experts-comptables. Cette opération doit permettre au groupe Isagri d'accompagner la transition numérique des entreprises, en particulier le passage à la facture électronique.
Décembre 2021	Inqom / Libeo	Les deux éditeurs de logiciels Inqom (automatisation et production comptable) et Libeo (paiement entre entreprises) signent un accord afin d'intégrer au logiciel SaaS d'Inqom un module de paiement. Ce dernier permettra aux cabinets d'avoir un accès facilité aux factures centralisées de leurs clients, puis d'effectuer directement des paiements fournisseurs.
Mars 2022	Exco / Libeo	Le cabinet d'expertise comptable Exco s'associe à Libeo afin d'intégrer à son outil de gestion une fonction dédiée au paiement des factures. Ce partenariat permettra à Exco de proposer Pay à ses clients sur sa plateforme My Exco. Cet outil permettra entre autres aux clients de régler leurs factures directement depuis le logiciel de gestion via des API.
Mai 2022	Grant Thornton / Esker	Grant Thornton signe un partenariat avec Esker pour devenir intégrateur des solutions d'automatisation de l'éditeur de logiciels. Le cabinet pourra ainsi proposer à ses clients un accompagnement dans leur transformation digitale et dans la dématérialisation de leurs factures. Grant Thornton entend par ce biais renforcer son expertise en assistant à maîtrise d'ouvrage et en conseil.
Août 2022	-	Suite à la loi des finances rectificatives pour 2022 dévoilée en août dernier, le gouvernement annonce une expérimentation de la facturation électronique dès janvier 2024. Les entreprises pourront ainsi se connecter au portail public avant juillet 2024 pour vérifier le fonctionnement de la plateforme.
Septembre 2022	Docaposte / Libeo	Docaposte, filiale du groupe La Poste, crée un partenariat avec Libeo, spécialiste de la gestion des factures afin de lancer une plateforme de dématérialisation certifiée. Baptisée Scala, cette dernière sera compatible avec toutes les banques et disposera d'une API pour être interconnectable avec d'autres outils du métier. Elle proposera aux entreprises « un accompagnement technique et métier, un audit de conformité, la collecte et l'émission automatique des factures et de nombreux services additionnels ».

(*) Liste non exhaustive / Source : Xerfi, d'après presse et opérateurs

4.3. LA DÉMATÉRIALISATION DU BUSINESS MODEL

La dématérialisation, un enjeu pour l'expertise comptable

La dématérialisation, un axe majeur de la stratégie des experts-comptables

La quasi-totalité des cabinets d'expertise comptable a aujourd'hui *a minima* amorcé la dématérialisation de son activité, notamment l'automatisation de la production comptable, qui impacte le *business model* des cabinets à différents niveaux :

- elle génère *a priori* une baisse des coûts de production grâce à l'industrialisation de tâches qui nécessitent de moins en moins d'intervention humaine. Avec à la clé la possibilité pour les cabinets d'augmenter leurs marges ou de proposer des baisses tarifaires à leurs clients pour gagner en compétitivité ;
- en réduisant les délais de production, elle libère du temps-homme et offre la possibilité aux cabinets de réallouer une partie de leurs effectifs sur d'autres missions à plus forte valeur ajoutée comme le conseil ;
- elle permet aux cabinets de proposer certains services innovants basés sur des outils d'analyse de données, voire d'analyse prédictive et d'intelligence artificielle. Elle peut ainsi être source de différenciation et d'amélioration de l'expérience client.

Une dématérialisation à marche forcée

Alors que la profession a déjà largement entamé le virage numérique, le maintien d'une stratégie de statut quo apparaît de moins en moins tenable à terme. En effet, le maintien de process de production traditionnels prive les cabinets d'un important levier de performance opérationnelle et constitue indéniablement un frein vis-à-vis de concurrents plus digitalisés.

La transformation numérique ne va toutefois pas sans son lot de défis. La baisse de chiffre d'affaires généré par les prestations traditionnelles, de plus en plus perçues par les clients comme des commodités, nécessite de développer de nouvelles missions. Un véritable travail de marketing, de structuration et de commercialisation de l'offre doit être mené par les cabinets pour légitimer et valoriser leurs offres. La transition digitale s'accompagne aussi d'une nécessité d'accompagner le renforcement des compétences des collaborateurs sur de nouvelles problématiques qui vont au-delà des missions comptables.

■ Impacts de l'automatisation de la production dans les cabinets

Nature de l'impact	Automatisation de la production	Maintien de process de production « traditionnels »
Impact sur les coûts	Baisse des coûts de production	Maintien des coûts de production
Impact sur les prix	Baisse des prix envisageable	Baisse des prix peu envisageable
Impact sur la marge	Maintien/augmentation de la marge	Détérioration de la marge
Impact sur le temps	Temps dégagé pour offrir des services à plus forte valeur ajoutée	Peu de temps libéré pour d'autres missions
Impact sur l'expérience client	Meilleur service client	Expérience client potentiellement détériorée
Impact sur les délais de production	Réduction des délais de production	Maintien des délais traditionnels

Source : Xerfi, d'après opérateurs et presse

4.3. LA DÉMATÉRIALISATION DU BUSINESS MODEL

Les leviers de la dématérialisation

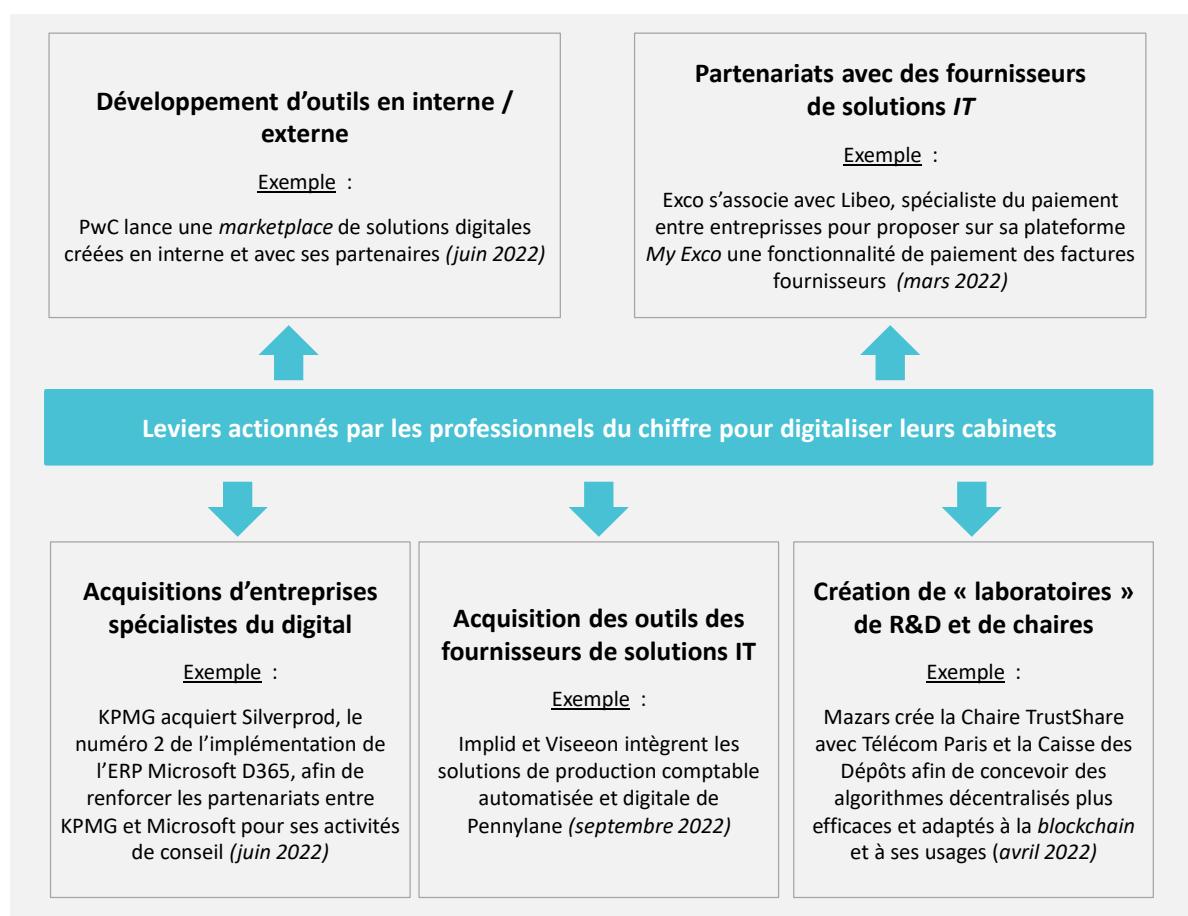
Les leviers de la dématérialisation

La digitalisation apparaît comme une réelle opportunité pour les experts-comptables de transformer leurs *business model*. Ils ont recours à plusieurs leviers, qui varient selon leurs moyens financiers et humains. Les plus grands cabinets développent généralement des outils en interne. Ils mènent également des stratégies de croissance externe en procédant à des rachats de sociétés spécialisées. Les cabinets plus petits misent quant à eux sur des partenariats avec des spécialistes de solutions IT. Enfin, certains professionnels recrutent des collaborateurs spécialistes IT ou créent une branche dédiée à la conception de solutions digitales.

Le soutien des fournisseurs IT

Le virage digital des cabinets d'expertise comptable est aussi facilité par la profusion des outils et services proposés par les fournisseurs IT (Cegid, Silae sur la paie/social, etc.). Les outils les plus basiques permettent d'automatiser les tâches répétitives (saisie manuelle des écritures comptables, notamment), de gérer et d'intégrer d'importants volumes de données ou de faciliter l'échange de documents via des portails collaboratifs en ligne. Des solutions plus avancées intègrent par ailleurs de l'analyse prédictive et de l'intelligence artificielle. Selon Cegid, par exemple, plus de 20% des cabinets d'expertise comptable ont aujourd'hui recours à l'IA.

■ Principaux leviers de la digitalisation des cabinets d'expertise comptable et d'audit



4.3. LA DÉMATÉRIALISATION DU BUSINESS MODEL

Le recours aux outils numériques par les experts-comptables

Profusion des outils proposés par les éditeurs de logiciels aux experts-comptables

Les éditeurs de logiciels sont des parties prenantes essentielles à la transformation digitale des cabinets d'expertise comptable. L'écosystème des éditeurs n'a cessé de s'agrandir ces dernières années, de même que l'éventail de leurs solutions. EMCA a par exemple récemment lancé conformexpert.com, une solution de conformité fiscale pour experts-comptables. En parallèle, Yooz et MyUnisoft ont mis en commun en janvier 2022 leurs solutions de comptabilité automatisée, afin de permettre la récupération automatique des données référentielles par MyUnisoft, puis en direct l'export des écritures comptables et image des documents de Yooz vers MyUnisoft. Parmi les éditeurs les plus importants figurent notamment Cegid, qui propose des solutions dans de nombreux domaines (comptabilité, social et paie, gestion commerciale, GED, etc.). En fait, une poignée d'éditeurs *trustent* une grande partie des outils utilisés. Selon l'IFEC, par exemple, les deux tiers des solutions de dématérialisation utilisées par les experts-comptables proviennent de six éditeurs (Cegid, RCA, ACD, Dext, Agiris et Jedéclare). À noter que de nombreux professionnels (50% selon l'IFEC) utilisent au moins deux outils de digitalisation, qui pourrait traduire la volonté des experts-comptables de réduire leur dépendance à un seul éditeur afin de pallier les carences éventuelles de leur outil principal.

L'accessibilité aux outils numériques est facilitée par les autorités du secteur

Les éditeurs de logiciels ne sont pas les seuls à renforcer l'accessibilité aux outils numériques pour les experts-comptables. Le CNCC a annoncé en juin 2022 que l'ensemble de ses outils numériques destinés au commissariat aux comptes seraient désormais entièrement gratuits. Ces outils sont principalement des outils de diagnostic financier (*CyberAudit*) ou extra-financier (*DiAG RSE*), de conformité vis-à-vis des taxes et de la RGPD (*Tax'Audit* et *RGPD Audit*). Le CNCC propose pour l'instant 6 services gratuitement (dont 2 en fin de développement), mais a annoncé vouloir renforcer le développement de ses outils numériques.

■ Principaux éditeurs de logiciels à destination des experts-comptables

Solutions d'acquisition et dématérialisation	Principaux éditeurs Cegid (25%), RCA (10%), ACD (9%)
Solutions GED (gestion électronique de documents)	Principaux éditeurs Cegid (27%), ACD (16%), Agiris (8%)
Solutions de comptabilité	Principaux éditeurs Silaé (44%), Cegid (24%), Sage Coala (7%)
Solutions de paie et social	Principaux éditeurs Cegid (27%), ACD (16%), Agiris (8%)
Solutions de gestion interne et commerciale	Principaux éditeurs Cegid (43%), ACD (15%), Sage Coala (9%)

Traitements Xerfi / Source : IFEC

4.3. LA DÉMATÉRIALISATION DU BUSINESS MODEL

L'utilisation de l'intelligence artificielle par les cabinets d'audit

L'intelligence artificielle, un outil de contrôle pour les experts-comptables

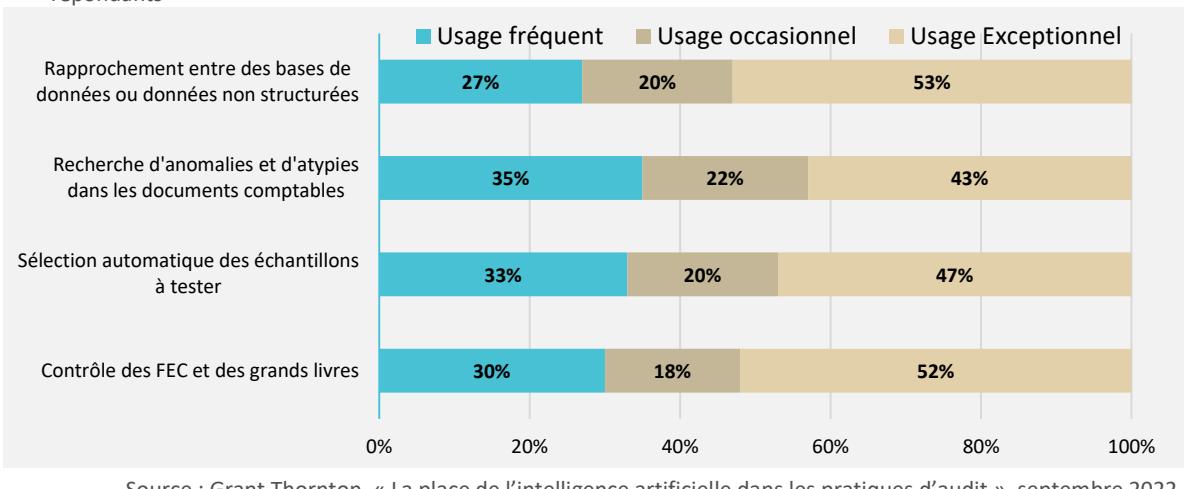
Si l'intelligence artificielle affiche une grande diversité d'usage (drones, robots, *machine learning*), c'est en particulier pour les opérations de contrôle qu'elle est adoptée par les professionnels du chiffre. En 2022, près de 60% des auditeurs utilisent au moins l'un des outils liés à l'IA, bien que celle-ci soit plus généralisée dans les grands cabinets. Son utilisation porte sur :

- le contrôle des fichiers des écritures comptables et des Grands Livres ;
- la recherche d'anomalies dans les processus et écritures comptables ;
- la sélection automatique des échantillons à tester ;
- le rapprochement de bases de données ou données non structurées.

Ce développement de l'intelligence artificielle n'est toutefois pas destiné, selon les acteurs, à provoquer un rapprochement des fonctions de contrôle et d'audit interne. En effet, 70% d'entre eux ne se prononcent pas en faveur d'une fusion grâce à l'intelligence artificielle des deux fonctions. Toutefois, l'IA et plus précisément le *machine learning* représentent aujourd'hui un enjeu de productivité et de rigueur majeur pour les cabinets.

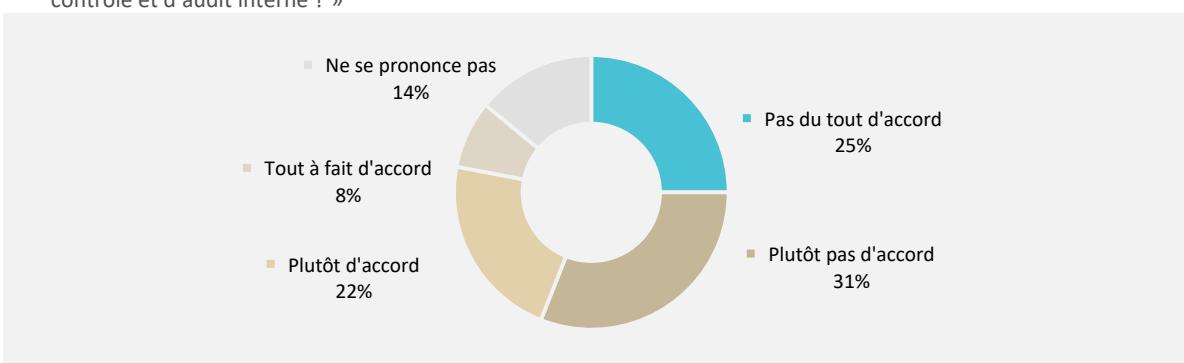
■ Utilisation de l'intelligence artificielle par les auditeurs

Unité : réponses à la question « à quelle fréquence utilisez-vous l'intelligence artificielle ? » en % du nombre de répondants



■ Rapprochement des fonctions de contrôle et d'audit interne grâce à l'intelligence artificielle

Unité : Part en % des réponses à la question « l'IA pourrait-elle provoquer le rapprochement des fonctions de contrôle et d'audit interne ? »



4.3. LA DÉMATÉRIALISATION DU BUSINESS MODEL

Les risques et les opportunités liées à l'intelligence artificielle dans l'audit

Un outil difficile et risqué à mettre en place...

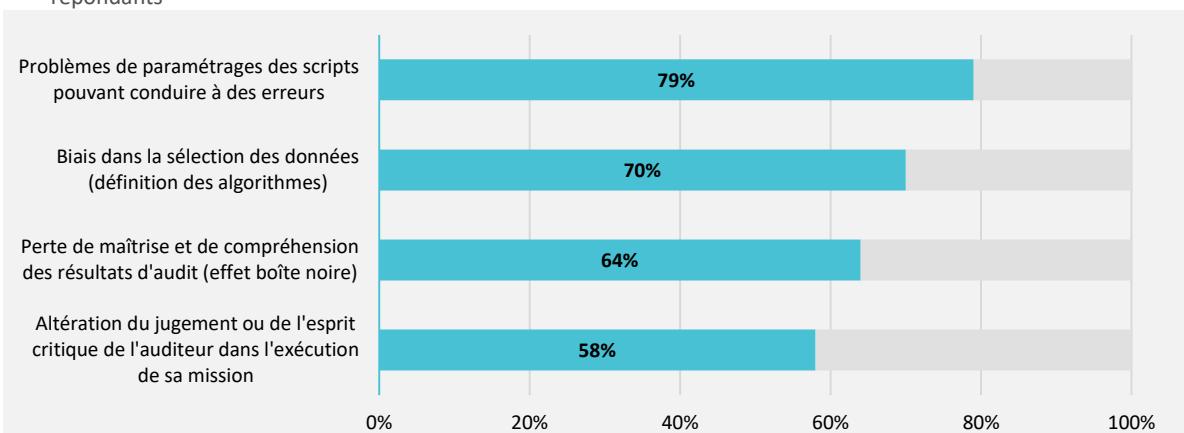
L'implémentation de l'intelligence artificielle dans les métiers de l'expertise comptable et de l'audit est encore freinée par la méconnaissance des cabinets à ce sujet (63% des répondants estiment que les freins au développement de l'IA sont d'ordre financier et technique). Ces incertitudes pourraient provoquer des erreurs techniques (problèmes de paramétrage, mauvaises interprétations) qui pénaliserait gravement les cabinets. L'implémentation de l'IA dans l'audit nécessite ainsi selon les acteurs de lourds investissements de mise en service et de formation.

...mais qui recèle aussi de fortes opportunités

Toutefois, une fois ces investissements réalisés, l'IA promet des avantages compétitifs inégalables pour les entreprises l'utilisant. Selon plus de 70% des auditeurs, ceux-ci portent principalement sur l'automatisation encore plus poussée de l'audit, une meilleure vérification des données et une meilleure identification des risques.

Risques liés à l'utilisation de l'intelligence artificielle dans l'audit

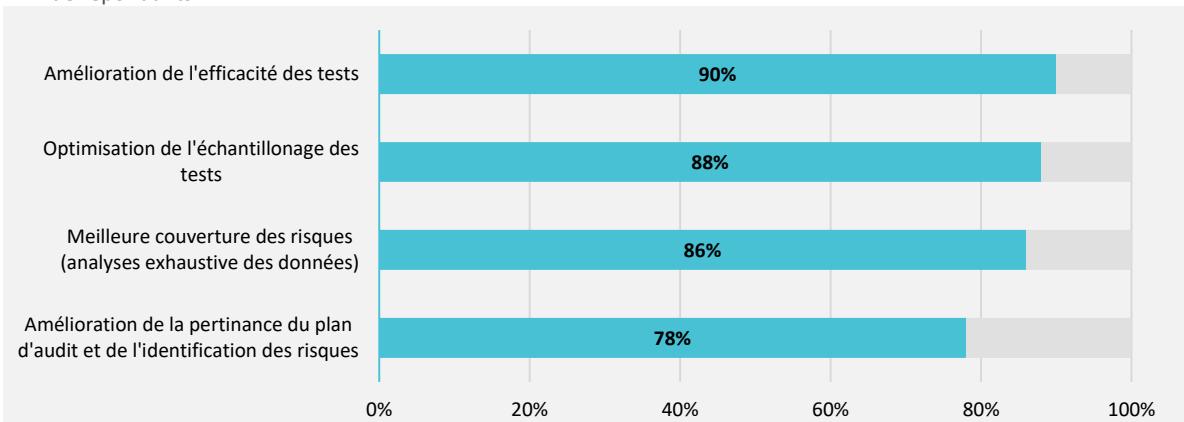
Unité : principales réponses à la question « Quel risque l'utilisation de l'IA pose-t-elle ? » en % du nombre de répondants



Source : Grant Thornton, « La place de l'intelligence artificielle dans les pratiques d'audit », septembre 2022

Opportunités liées à l'utilisation de l'intelligence artificielle dans l'audit

Unité : principales réponses à la question « Quelle opportunité l'utilisation de l'IA amène-t-elle ? » en % du nombre de répondants



Source : Grant Thornton, « La place de l'intelligence artificielle dans les pratiques d'audit », septembre 2022

4.3. LA DÉMATÉRIALISATION DU BUSINESS MODEL

Étude de cas : PwC Store, la nouvelle marketplace de PwC France et Maghreb

Étude de cas

Les opportunités digitales de PwC Store, la nouvelle marketplace dédiée aux services du cabinet et de ses partenaires

Un outil inédit au sein des Big Four

Dans le cadre de la stratégie mondiale « The New Equation », qui prévoit 12 milliards de dollars d'investissements pour créer des solutions innovantes à destination des clients du groupe, PwC France et Maghreb a lancé en juin 2022 le *PwC Store*. Cette *marketplace* propose aux entreprises 23 solutions digitales valorisant l'intelligence artificielle, le *no-code*, l'analyse de données ou encore l'automatisation. Ces dernières visent toutefois majoritairement des entreprises déjà très développées. En effet, le prix minimum pour une solution peut atteindre 40 000 € à l'année.

La profitabilité sur le long terme au cœur de son *business model*

Les solutions proposées par PwC via son *PwC Store* devraient être sources de nombreuses opportunités de croissance :

- elles permettent au groupe de rentabiliser les coûts de R&D et de maintien très élevés des technologies liées à l'intelligence artificielle ou au *machine learning* lorsqu'elles concernent des logiciels autrefois internes à PwC puis mis en commercialisation via le *PwC Store* ;
- elles sont toujours vendues via des licences avec abonnement annuel, ce qui assure à l'opérateur un renouvellement sur le long terme des clients et donc davantage de profitabilité ;
- elles intègrent pour beaucoup dans leurs formules des services de conseil, ateliers ou encore des rapports détaillés de la part de PwC, ce qui permet au cabinet d'acquérir de nouveaux clients pour ses activités de conseil à travers la commercialisation de solutions digitales.

L'offre du PwC Store

Le *PwC Store* propose des solutions mêlant logiciels, plateformes et accompagnement en direct par PwC. Ces dernières traitent pour l'essentiel de problématiques de l'audit, et mettent en particulier l'accent sur les opportunités liées à la dématérialisation du secteur (connectivité, automatisation de la production comptable, contrôle des objectifs, évaluation des risques, etc.)

Offre de solutions et logiciels de PwC France et Maghreb sur le PwC Store

Catégories de solutions disponibles sur le PwC Store

Conformité <i>Solutions dédiées à la gestion, à la résolution de conflits et problèmes</i>	Transformation des taxes et de l'environnement légal <i>Solutions dédiées à la production comptable</i>	Audit « Next Gen » <i>Solutions dédiées à la transformation digital des outils liés à l'audit (ERP, Logiciels de comptabilité)</i>	Cyber <i>Solutions dédiées à la cyber sécurité, à la simulation de crise, et à la gestion de risques</i>
Finance & Transmission <i>Solution dédiée à la planification budgétaire de la consolidation comptable</i>	Divers <i>Accompagnement dans les cessions, fusions</i>	Environnement <i>Solutions dédiées aux calculs d'empreinte environnementales et carbones</i>	

Source : Xerfi, d'après PwC et presse professionnelle

4.4. LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION

L'adoption d'un modèle pluridisciplinaire

La pluridisciplinarité, modèle d'affaires dominant

Le repli programmé du marché de l'audit et l'élargissement du champ d'intervention des CAC instauré par la loi Pacte ont incité ces acteurs à accélérer la mise en place d'un modèle pluridisciplinaire intégrant commissariat aux comptes, expertise comptable, conseil et autres métiers des services aux entreprises. Cette stratégie présente plusieurs avantages :

- élargir les sources de revenus, voire s'orienter vers des activités jugées plus rentables ;
- réduire l'exposition aux retournements de conjoncture sur leur cœur de métier ;
- mieux accompagner leurs clients traditionnels et séduire de nouveaux donneurs d'ordres grâce à un panel élargi de prestations ;
- faire jouer des synergies pour optimiser les coûts.

Une tendance initiée par les géants de l'audit et rapidement adoptée par les challengers

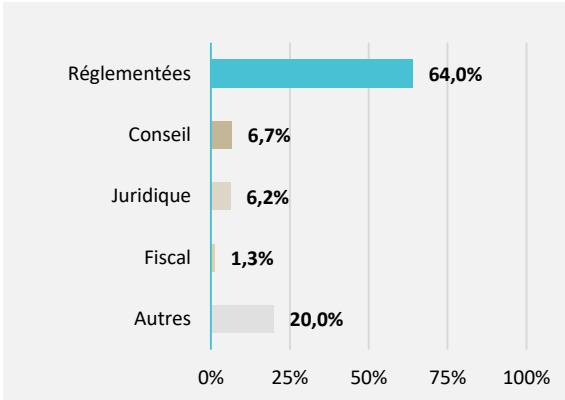
Les « Big Four » ont adopté en premier le modèle pluridisciplinaire anglo-saxon, qui s'est notamment traduit par un renforcement de leur offre de conseil (juridique, fiscal, stratégique, management, risque, informatique, etc.). Leurs principaux *challengers* ainsi que les réseaux régionaux ont rapidement suivi la tendance, et continuent aujourd'hui de miser sur leurs activités alternatives. Pour continuer de diversifier son offre, BDO a par exemple fait l'acquisition en février 2022 d'Hekla Corporate, un cabinet spécialisé en M&A et de Peregryne en juin 2022, un cabinet spécialisé dans la gestion des fonctions finance et RH.

Le degré de diversification, fonction croissante de la taille des acteurs

Sans surprise, les *leaders* sont pour l'instant plus diversifiés que les autres réseaux. Les activités réglementées (audit et expertise comptable) ne représentaient en effet plus « que » 64% des revenus des opérateurs dont le chiffre d'affaires a dépassé 150 M€ au cours de l'exercice 2020/21, contre 89% chez les autres cabinets. À noter que certaines petites structures ont toutefois opté pour une stratégie de diversification très offensive. C'est le cas de Novances, qui a généré plus du quart de ses revenus dans les activités non réglementées en 2020/21.

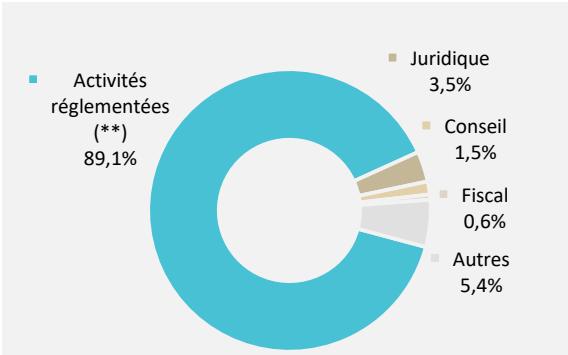
■ Répartition des activités des acteurs au CA > 150 M€ (*)

Unité : part en % des activités en 2020/21



■ Répartition des activités des autres acteurs (*)

Unité : part en % des activités en 2020/21



(*) Acteurs de l'audit et de l'expertise comptable / (**) CAC et expertise comptable
Traitement Xerfi / Source : La profession comptable

L'adoption d'un modèle pluridisciplinaire (suite)

Les experts-comptables misent sur plusieurs activités pour se diversifier

De nombreux cabinets cherchent à se développer dans des secteurs au potentiel de croissance plus élevé que leur cœur de métier réglementé (expertise comptable et audit). Pour proposer à leurs clients un accompagnement global, ils développent par exemple des activités juridiques, de conseil (gestion de patrimoine, de risque, etc.) et des activités fiscales. Ces ouvertures sont grandement facilitées par les actions du conseil national des experts-comptables, qui agit régulièrement pour favoriser ces diversifications, notamment *via* des partenariats. Le CNOEC a par exemple signé en avril 2022 une convention de partenariat avec l'Ordre national des infirmiers, visant à simplifier la collaboration entre experts-comptables et infirmiers.

Principaux axes de diversification des cabinets d'expertise comptable (*)

Conseil en gestion de patrimoine	<p>Le conseil patrimonial constitue un axe de diversification naturel pour les experts-comptables en raison de leur proximité avec le dirigeant d'entreprise et d'une bonne connaissance globale de l'entreprise qui lui permettent de mieux appréhender les problématiques de patrimoine social, professionnel et personnel.</p> <p><i>Exemple : Adlink rachète Axor Finance, une société de conseil en gestion et stratégie patrimoniale en partenariat avec Magnacarta, spécialiste de l'accompagnement des cabinets de gestion de patrimoine (novembre 2021)</i></p>
Responsabilité sociale des entreprises (RSE)	<p>La RSE représente aujourd'hui un enjeu stratégique pour les cabinets pour répondre à une demande de plus en plus forte de la part des clients et pour accroître la performance (meilleure crédibilité vis-à-vis des parties prenantes, structuration accrue, etc.). La récente entrée en vigueur de la DPEF, qui contraint certaines entreprises à publier et à faire certifier des informations sur ces sujets, génère aussi des opportunités d'affaires.</p> <p><i>Exemple : Grant Thornton acquiert Primum Non Nocere, une agence de coaching RSE (septembre 2022)</i></p>
Business Process Outsourcing (BPO)	<p>Certains cabinets (Grant Thornton, Aca Nexia, etc.) proposent des services d'externalisation de la fonction finance pour combler les difficultés de pilotage en interne des entreprises (recrutement, complexification des opérations liée à une croissance soutenue). Ces services vont au-delà des fondamentaux (production comptable, paie) et incluent les relations tiers (gestion des règlements, suivi des encaissements, relations banques) et des services enrichis (assistance juridique, reporting, budget, etc.).</p> <p><i>Exemple : Grant Thornton noue un partenariat avec son partenaire de plateforme cloud Esker afin d'en devenir un intégrateur (avril 2022)</i></p>
Activités juridiques	<p>De nombreux cabinets d'expertise comptable s'orientent vers les services juridiques pour accompagner leurs clients de manière globale et opérationnelle. Ils traitent en particulier les contentieux en droit des affaires et assurent un conseil en droit social, mais leur offre peut aussi aller plus loin (droit fiscal, défense judiciaire, droit immobilier, etc.).</p> <p><i>Exemple : Le groupe GMBA s'associe à Nosten Avocats pour créer GMBAvocats, une branche dédiée aux activités juridiques (mai 2022)</i></p>

(*) Liste non exhaustive / Source : Xerfi

4.4. LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION

L'offensive des Big 4 dans le conseil

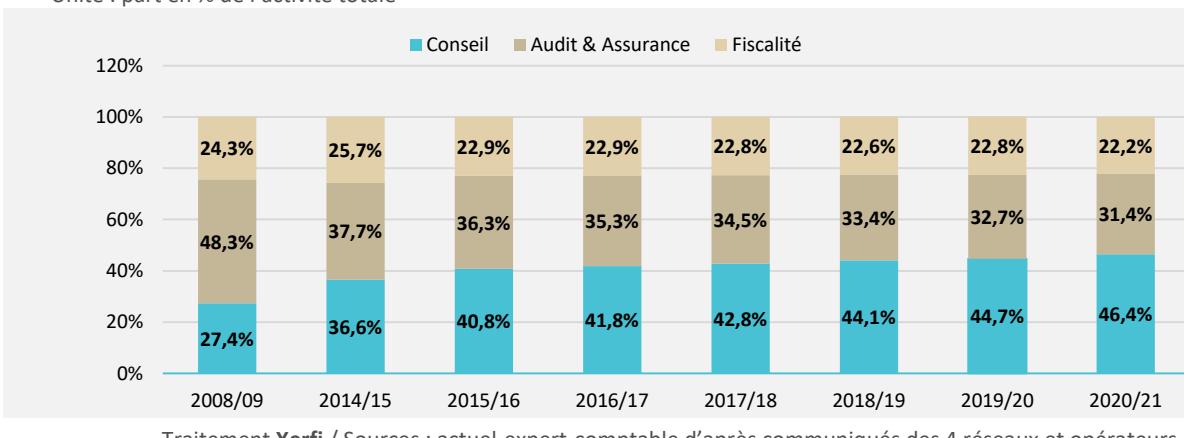
Le conseil, centre de gravité des « Big Four »

Un temps sortis du secteur en raison de contraintes réglementaires et de potentiels conflits d'intérêts, les « *Big Four* » ont ré-atteint des volumes d'activité importants dans les métiers du conseil (management, stratégie, *IT*, etc.). À tel point que la plupart d'entre eux génèrent désormais plus de revenus dans ces secteurs à fort taux de croissance et aux marges élevées que dans le commissariat aux comptes. Pour cela, ces mastodontes se sont appuyés sur plusieurs atouts, comme leurs capacités financières, les apports d'affaires générés par leurs prestations d'audit ou même la réputation de leurs marques. Présents sur la quasi-intégralité des segments du *consulting*, les « *Big Four* » concentrent désormais notamment leurs efforts sur le haut du marché, chasse gardée de quelques grands noms (comme McKinsey).

L'officialisation d'un plan de scission des activités d'audit et de conseil par EY en septembre 2022 s'inscrit dans cette volonté d'accélérer dans le conseil, en s'émancipant des barrières posées par le *chanel 1* (métiers réglementés d'audit). Le plan de scission table sur une accélération des marges du conseil et un chiffre d'affaires en hausse de 15% à 20% par an sur les trois premières années.

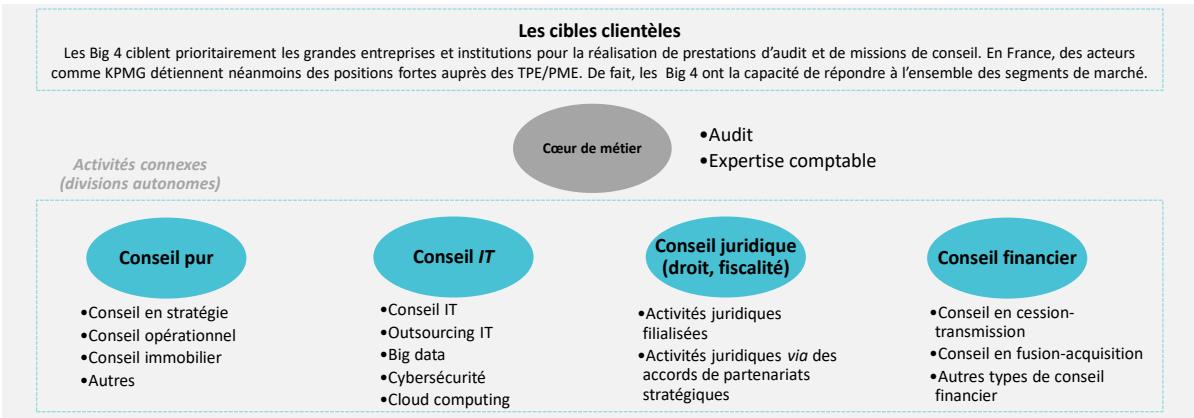
■ Évolution de la part des activités de conseil, d'audit et de fiscalité dans l'activité mondiale des Big 4

Unité : part en % de l'activité totale



Traitement Xerfi / Sources : actuel-expert-comptable d'après communiqués des 4 réseaux et opérateurs

■ Portefeuille d'activités des Big 4



Source : Xerfi, d'après opérateurs

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

L'offensive des Big 4 dans le conseil (suite)

Le conseil pèse pour plus de deux tiers des activités de Deloitte (niveau monde)

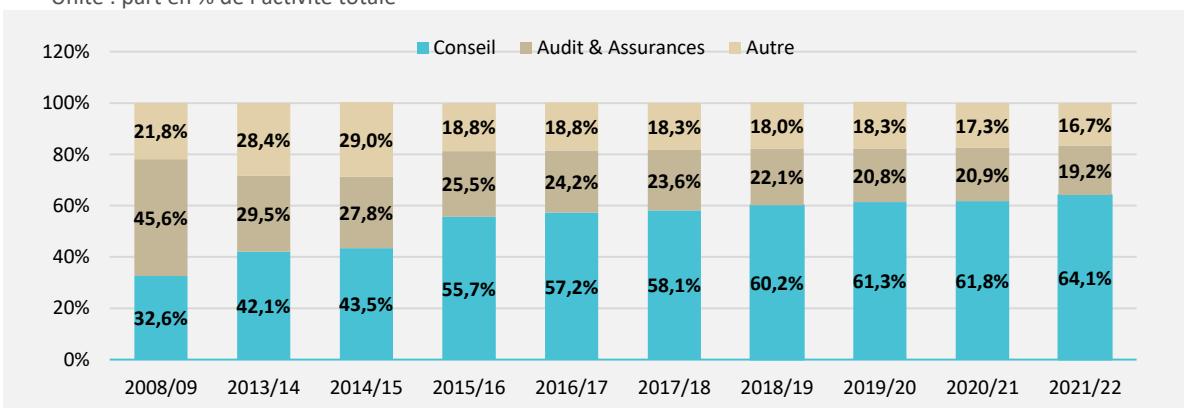
Parmi les *Big 4*, Deloitte se détache nettement en raison du poids du conseil dans son activité. En effet, alors que le conseil pèse près de 40% de l'activité totale chez KPMG, EY et PwC, il représente la majorité des activités de Deloitte (64% en 2021/22). Son poids a ainsi presque doublé en une dizaine d'années (en 2008/2009, le conseil pesait environ un tiers de ses revenus). À l'inverse, le poids des revenus issus des activités d'audit s'est considérablement réduit (d'environ 50% en 2008/09 à 19% en 2021/22).

Chez EY, le conseil prend son envol face aux autres activités (niveau monde)

Le conseil compte pour plus de 40% des revenus d'EY en 2021/22 (contre 26% en 2008/09). C'est bien plus que l'audit, dont le poids diminue depuis 10 ans (de 47,3% des revenus en 2008/09 à 31,7% en 2021/22). Il s'est particulièrement affaissé sur l'exercice 2021/22 du fait d'une très bonne performance des activités d'EY dans le conseil. Cette performance est principalement due à sa branche EY Parthenon, l'un des leaders mondiaux du conseil en stratégie constitué suite à l'acquisition de Parthenon en 2014, qui compte aujourd'hui plus de 9 000 consultants. La part des autres activités d'EY est quant à elle relativement stable, et représente 25% des revenus globaux.

Part des activités de conseil, d'audit et autres dans l'activité mondiale de Deloitte

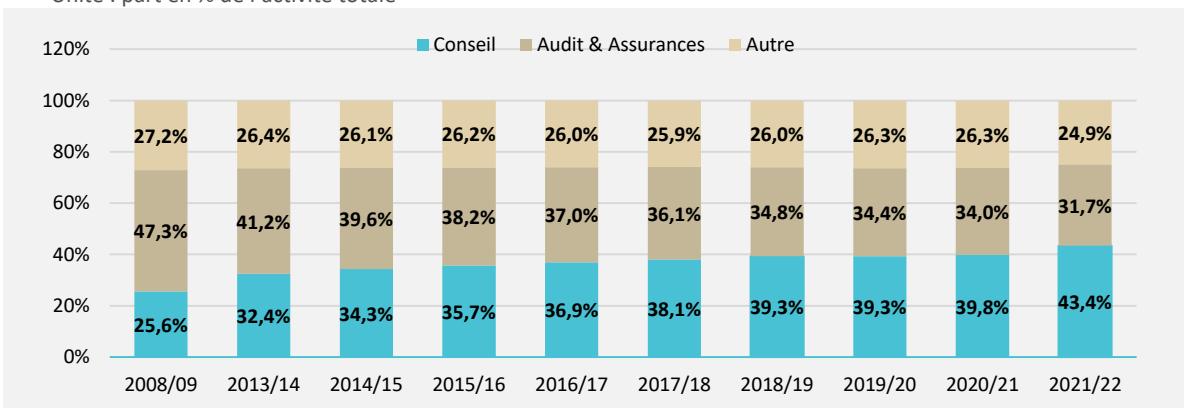
Unité : part en % de l'activité totale



Traitement Xerfi / Sources : actuel-expert-comptable et opérateur

Part des activités de conseil, d'audit et autres dans l'activité mondiale d'EY

Unité : part en % de l'activité totale



Traitement Xerfi / Sources : actuel-expert-comptable et opérateur

L'offensive des Big 4 dans le conseil (suite)

Le conseil fait mine de dépasser l'audit pour PwC (niveau monde)

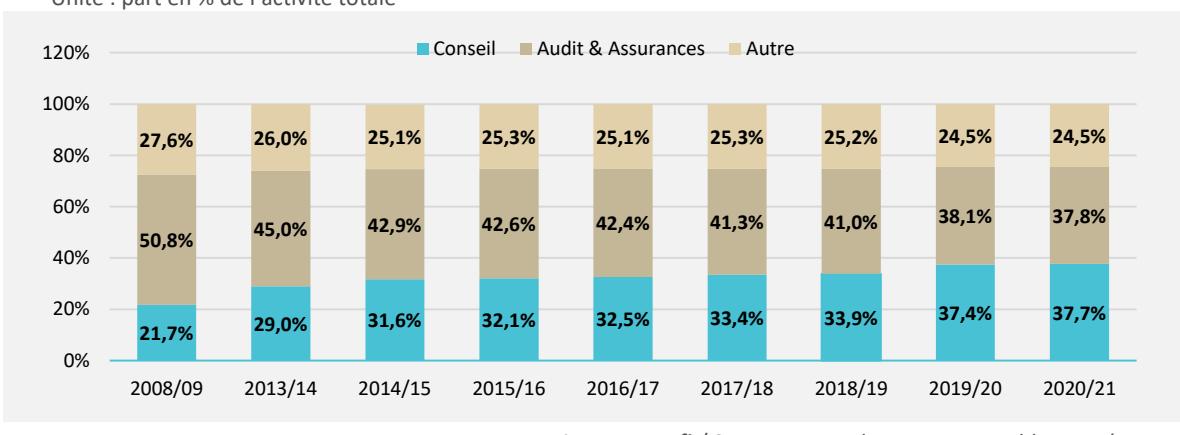
Parmi les *Big 4*, PwC est le seul acteur dont le poids de l'audit est encore à un niveau (presque) égal à celui du conseil (37,8% en 2020/21 pour l'audit, contre 37,7% pour le conseil). La tendance structurelle est néanmoins la même que chez les autres *Big 4* : en dix ans, le poids de l'audit a perdu environ 13 points, essentiellement au profit du conseil (+16 points). En parallèle, les autres activités sont restées relativement stables face à l'envol du conseil, et n'ont diminué que d'environ 3 points depuis l'exercice 2008/09.

Le conseil creuse l'écart avec l'audit pour KPMG (niveau monde)

Le poids du conseil dans l'activité de KPMG a progressé de plus de 12 points entre 2008/09 et 2020/21, pour atteindre 42,5% des revenus totaux. Dans le même temps, la part de l'audit a baissé d'environ 14 points. La stratégie de diversification de KPMG dans le conseil s'est accompagnée de plusieurs rachats (Atford en 2017 dans le conseil en stratégie opérationnelle dans les secteurs industriels et techniques, MAPP en 2018 dans l'accompagnement des opérations de M&A, Carewan dans la transformation RH, ou encore Eneis, à l'été 2018, pour renforcer son offre à destination du secteur public.)

Part des activités de conseil, d'audit et autres dans l'activité mondiale de PwC

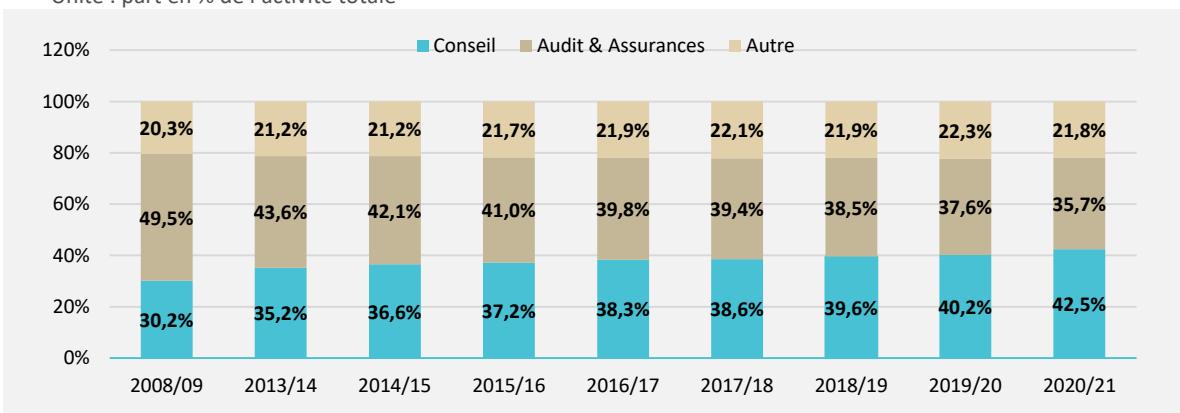
Unité : part en % de l'activité totale



Traitement Xerfi / Sources : actuel-expert-comptable et opérateur

Part des activités de conseil, d'audit et autres dans l'activité mondiale de KPMG

Unité : part en % de l'activité totale



Traitement Xerfi / Sources : actuel-expert-comptable et opérateur

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

L'offensive des Big 4 dans le conseil (suite)

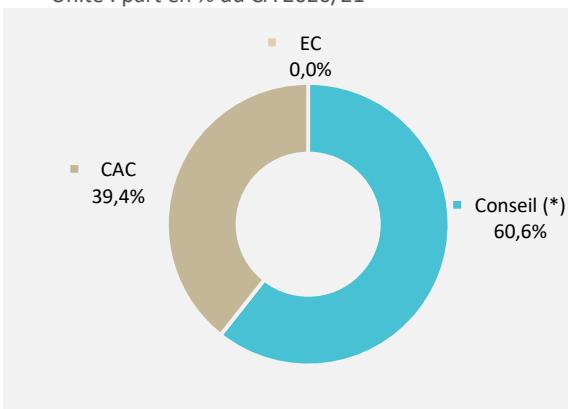
En France, le conseil domine l'activité des Big 4

Bien qu'ils soient incontournables dans les activités d'audit et d'expertise comptable en France, les Big 4 tirent pour la plupart la plus grande partie de leurs revenus de leurs activités de conseil.

Pour Deloitte, les activités non réglementées (essentiellement le conseil juridique, fiscal, etc.) représentent sur l'exercice 2020/21 plus de 60% de ses revenus dans l'Hexagone. Une part qui a artificiellement progressé suite à la prise d'indépendance d'In Extenso. La structure des revenus de PwC est assez similaire, à l'exception du fait que le groupe arbore une présence limitée dans l'expertise comptable (8,1% de ses revenus en 2020/21). En revanche, le commissariat aux comptes pèse pour près de 40% de ses revenus, et les activités de conseil dépassent 50% de son chiffre d'affaires. La répartition des activités d'EY en France est plus équilibrée, bien que le conseil soit plus contributeur au CA du groupe (44,8% des revenus en 2020/21). EY bénéficie notamment de l'essor de ses activités dans le conseil en organisation (322 M€). Parmi les Big 4, seul KPMG tire encore l'essentiel de ses revenus des activités réglementées. Le conseil occupe une place encore limitée mais croissante (10,7% de ses revenus, contre 6,9% en 2019/20).

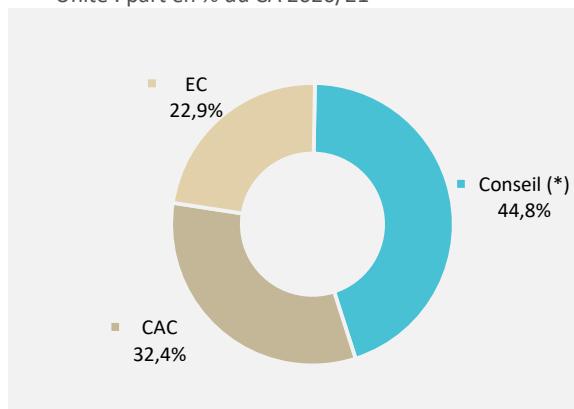
■ Répartition du CA de Deloitte en France

Unité : part en % du CA 2020/21



■ Répartition du CA d'EY en France

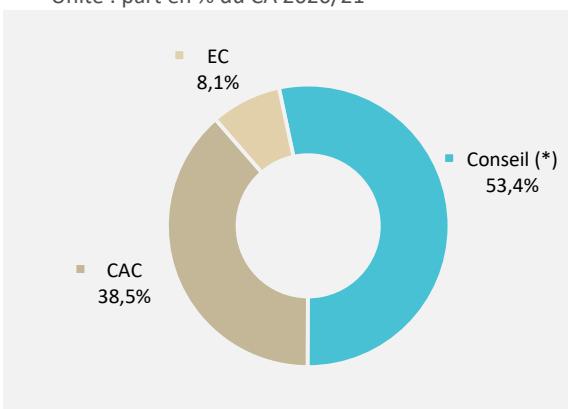
Unité : part en % du CA 2020/21



(*) Conseil juridique, fiscal, en organisation, autres
Traitement Xerfi / Source : La profession comptable

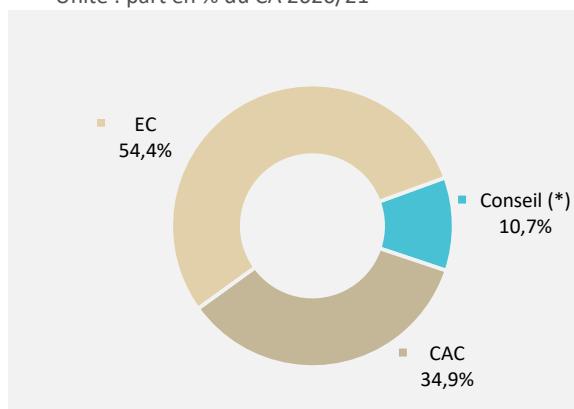
■ Répartition du CA de PwC en France

Unité : part en % du CA 2020/21



■ Répartition du CA de KPMG en France

Unité : part en % du CA 2020/21



(*) Conseil juridique, fiscal, en organisation, autres
Traitement Xerfi / Source : La profession comptable

4.4. LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION

La montée en puissance des missions d'accompagnement

Une stratégie de diversification vers l'accompagnement partagée par l'ensemble des acteurs

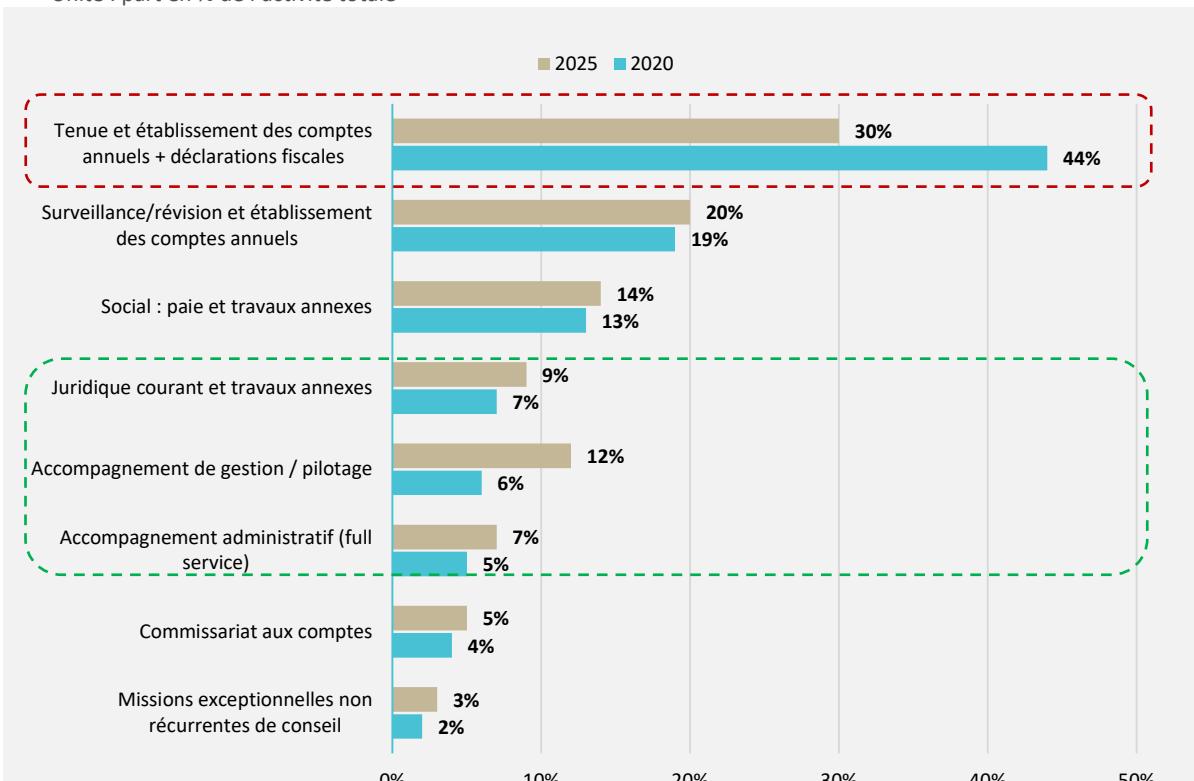
La tendance à la diversification vers le conseil et l'accompagnement des entreprises n'est pas l'apanage des Big 4. Certains cabinets régionaux plus petits ont également entrepris leur diversification vers le conseil.

Cette tendance devrait se poursuivre dans les prochaines années. Si la part des tâches comptables classiques telles que la tenue et l'établissement des comptes annuels et des déclarations fiscales représentent près de 45% de l'activité des cabinets actuellement, elle sera amenée à baisser considérablement, notamment sous l'effet de l'automatisation. Pour compenser cette baisse, les cabinets se tournent vers des activités à plus forte valeur ajoutée, qui génèrent un chiffre d'affaires plus élevé, notamment dans les missions juridiques et sociales mais aussi dans l'accompagnement à la gestion et le pilotage et dans l'accompagnement administratif.

Les cabinets de petite taille ont cependant plus de difficultés à mener à bien ces stratégies de diversification. Ils ont en effet des moyens financiers et humains plus faibles que les grands réseaux pluridisciplinaires, ce qui limite leur capacité à développer de nouvelles expertises. Les opérations de fusion et d'acquisition restent toutefois un levier possible, à l'image du rapprochement des cabinets Yzico et Expertis CFE en avril 2021. En plus d'élargir l'offre comptable traditionnelle, ils souhaitent enrichir leur offre de conseil dans plusieurs domaines tels que la gestion de patrimoine, la protection sociale du dirigeant ou encore la RSE.

■ Répartition du chiffre d'affaires des cabinets et prospective en 2025

Unité : part en % de l'activité totale



Réponses à la question « Quelle est la répartition de chiffre d'affaires de votre cabinet par activité ? »

Source : Les moulins, les métiers de demain (2020)

4.4. LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION

Focus sur le conseil RSE

L'engagement environnemental et social, un nouveau défi pour les cabinets...

La responsabilité sociétale devient un enjeu majeur pour la majorité des entreprises, ce qui amène les cabinets d'expertise comptable à renforcer leur offre à ce sujet. L'objectif pour ces acteurs est d'une part de pouvoir satisfaire des consommateurs en bout de chaîne en quête de transparence et d'engagement, et d'autre part de se conformer à des réglementations de plus en plus exigeantes. La mise en œuvre du Règlement Taxonomie par la Commission européenne dès janvier 2022 (mise en œuvre partielle qui sera complétée en janvier 2023, puis élargie à davantage d'entreprises en 2024) a par exemple renforcé les obligations des entreprises cotées vis-à-vis de leur engagement environnemental, notamment en imposant l'édition d'une déclaration de performance extra-financière. Pour les cabinets d'expertise comptable et d'audit qui développent pour beaucoup une activité dans le conseil, ces nouvelles actions (qui devraient se traduire par un meilleur fléchage des investissements privés en direction des « entreprises vertes ») seront encore davantage qu'aujourd'hui au cœur des problématiques clients.

... mais aussi un potentiel relais de croissance

À moyen terme, le conseil RSE s'imposera comme un relais de croissance non négligeable, avec la possibilité d'accompagner les clients sur de nouvelles missions à valeur ajoutée. À très court terme, il est même un élément de différenciation :

- **Pour les cabinets qui proposent une offre d'accompagnement liée à la RSE.** C'est notamment le cas de Grant Thornton, qui a fait l'acquisition en septembre 2022 de Primum Non Nocere, une agence de coaching RSE pour compléter son offre de conseil.
- **Pour les cabinets qui souhaitent auditer les déclarations extra-financières des entreprises et les engagements RSE des sociétés à mission.** Pour ce faire, ils doivent impérativement être détenteur d'une accréditation COFRAC. Le dernier cabinet en date à avoir obtenu cette accréditation est Endrix (anciennement Groupe SFC) en juin 2022.
- **Pour les cabinets qui souhaitent faire de leur engagement un argument de vente.** C'est notamment le cas de BDO, qui a adopté en décembre 2021 le statut de société à mission, qui impose aux entreprises concernées divers objectifs sociaux et environnementaux.

■ Principaux enjeux du conseil RSE pour les acteurs de l'expertise comptable et de l'audit (*)

Compétitivité	Diversification de l'offre	Adaptation aux réglementations
<p>Se différencier en affichant un meilleur impact environnemental</p> <p>Exemple : Orial obtient la certification ISO 9001, mettant en valeur la politique sociale menée par le cabinet (mars 2022)</p>	<p>Disposer d'une offre adaptée aux nouveaux besoins des clients</p> <p>Exemple : Deloitte signe un partenariat avec CDC Biodiversité dans le but de renforcer son offre en stratégie environnementale (juin 2022)</p>	<p>Répondre aux nouvelles réglementations en vigueur</p> <p>Exemple : Endrix obtient l'accréditation du COFRAC, permettant l'édition de bilans carbone, de reporting RSE et l'audit de performance extra-financière (juin 2022)</p>

(*) Liste non exhaustive / Source : Xerfi d'après la profession comptable et opérateurs

Focus sur le conseil RSE (suite)

Faits marquants liés à la RSE des acteurs de l'expertise comptable et de l'audit (*)

Mois	Opérateurs	Commentaires
Mars 2022	Orial	Le cabinet d'expertise comptable et d'audit Orial obtient la certification ISO-9001 pour l'ensemble de ses activités, y compris ses services d'audit et de prestations en matière sociale (organisation, fonctions RH, etc.). La norme ISO-9001 met en place des exigences en ce qui concerne le management de la qualité des produits et services, et certifie entre autres de la qualité récurrente et stable des services proposés. Elle est délivrée par l'Association française de normalisation (AFNOR), pour une durée de trois ans.
Avril 2022	CNCC	La compagnie nationale des commissaires aux comptes lance un nouveau dispositif pour mettre en valeur l'engagement environnemental et social des cabinets sous forme de concours annuels. Les cabinets peuvent ainsi candidater dans quatre catégories pour être mis en avant par la CNCC : la meilleure démarche RSE, la meilleure déclaration de performance extra-financière (DPEF), la société à mission (entreprises proches du statut), et le meilleur mémoire RSE (destinés aux mémorialistes et étudiants en master).
Avril 2022	IFRS / GRI	L'IFRS Foundation et la Global Reporting nouent un partenariat afin de coordonner leurs programmes de travail et leurs activités de normalisation dans l'engagement environnemental et la soutenabilité. Leurs conseils de normalisation respectifs (l'IASSB et le GSSB) travailleront ensemble pour mettre en place des normes communes sur le développement durable sur deux aspects : les normes pour les investisseurs sur les marchés financiers et les exigences sur les déclarations extra-financières des entreprises
Juin 2022	Endrix	Anciennement Groupe SFC, Endrix obtient l'accréditation du Comité français d'Accréditation pour l'audit des sociétés à mission. Cette accréditation autorise le groupe à réaliser des missions de vérification et d'audit sur les déclarations extra-financières des sociétés à mission. Celles-ci portent notamment sur la vérification des objectifs sociaux et environnementaux des entreprises. Avec cette accréditation, Endrix complète son offre en matière de RSE (bilan carbone, comptabilité extra-financière, reporting RSE, etc.)
Juin 2022	Deloitte	Deloitte signe un partenariat avec CDC Biodiversité, filiale de la Caisse des Dépôts spécialisée dans les solutions économiques, écologiques et financières pour la préservation de la biodiversité. Cet accord visera à renforcer l'offre RSE de Deloitte. Le cabinet pourra ainsi proposer à ses clients des évaluations d'empreinte biodiversité, des stratégies environnementales long terme ainsi que des diagnostics écologiques sur l'ensemble de son réseau international avec l'appui d'un spécialiste.
Septembre 2022	Grant Thornton	Le cabinet d'expertise comptable fait l'acquisition de Primum Non Nocere, une société à mission qui réalise des diagnostics RSE ainsi que des études techniques sur l'impact environnemental. Grant Thornton renforce ainsi son offre dans le conseil et pourra bénéficier du réseau de 700 clients de Primum Non Nocere pour développer sa branche RSE. Ce rachat s'inscrit dans une démarche plus globale du cabinet, qui souhaite renforcer son expertise dans le développement durable et la santé environnementale.

(*) Liste non exhaustive / Source : Xerfi, d'après presse et opérateurs

4.4. LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION

Étude de cas : In Extenso poursuit sa diversification dans la gestion des risques

Étude de cas

*Comment In Extenso poursuit sa diversification dans la gestion des risques
à destination des TPE/PME*

L'expertise comptable : cœur de l'activité d'In Extenso

Créé en 1991 au sein du réseau Deloitte, In Extenso est l'un des leaders de l'expertise comptable en France avec un chiffre d'affaires de 354 M€ (soit la majorité de ses revenus totaux). En 2019, il a pris son indépendance vis-à-vis de Deloitte grâce à l'investissement de ses 220 associés. Un tournant qui s'est traduit par l'accélération de la politique de diversification d'In Extenso et le développement de services à destination des TPE/PME : juridique, social, conseil en gestion, informatique, fusions-acquisitions, etc.

Les leviers de la diversification d'In Extenso

Pour renforcer l'offre complémentaire à l'expertise comptable, In Extenso a récemment réalisé plusieurs opérations de croissance externe et noué plusieurs partenariats.

- en septembre 2020, In Extenso a noué un partenariat exclusif avec DSM Gestion, qui propose des services de direction financière externalisée, pour offrir aux TPE/PME de l'agilité face à leurs enjeux de croissance et de transformation. Elles peuvent ainsi bénéficier dès que nécessaire des compétences opérationnelles d'un directeur financier ou d'un manager de transition.
- en octobre 2020, In Extenso s'est renforcé dans le conseil en gestion de patrimoine en TPE/PME via le rachat d'Onexys, spécialiste du patrimoine du dirigeant. L'opération a permis à In Extenso de développer une offre sur-mesure baptisée In Extenso Patrimoine.
- In Extenso est également présent dans les services de gestion du poste client à travers un partenariat avec le factor Cash in Time. Sur les conseils d'In Extenso, les clients peuvent se voir proposer un service de financement de factures simple, accessible et 100% digital.
- en janvier 2022, In Extenso a fait l'acquisition de Genesta, spécialiste en *equity capital markets* afin de renforcer ses équipes Finance & Transmission dans l'accompagnement des entreprises cotées de taille moyenne. L'entreprise dispose ainsi d'un pôle *Corporate Finance* (introductions en Bourse, M&A, etc.) et d'un pôle *Equity Research* (analyse financière, etc.)
- en février 2022, In Extenso a inauguré un nouveau service d'accompagnement en gestion de risques dédié aux TPE/PME et aux associations.

■ Panorama des expertises d'In Extenso au service des TPE/PME

Éventail de services d'In Extenso

In Extenso Experts-comptables <i>Cœur de métier, tenue et vérification des comptes</i>	Point C <i>Accompagnement pour les créateurs et les repreneurs d'entreprise</i>	In Extenso PME <i>Approche globale de conseil aux PME</i>	In Extenso Finance & Transmission <i>Accompagnement dans les cessions, fusions et acquisitions</i>	In Extenso Avocats <i>Accompagnement juridique, fiscal et social</i>
In Extenso Patrimoine <i>Conseil en gestion de patrimoine</i>	In Extenso Innovation Croissance <i>Conseil en management de l'innovation</i>	In Extenso Tourisme, Culture & Hôtellerie <i>Conseil en stratégie dans le Tourisme, la Culture et l'Hôtellerie</i>	Ad Astra <i>Assistance opérationnelle aux directions financières</i>	Inexweb <i>Plateforme de gestion comptable</i>

Source : Xerfi, d'après In Extenso

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

4.4. LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION

Les principaux faits marquants

■ Principaux faits marquants relatifs à la diversification des cabinets

Mois	Opérateurs	Commentaires
Septembre 2020	In Extenso	In Extenso noue un partenariat avec DSM Gestion pour proposer à sa clientèle TPE et PME des services de direction financière externalisée. Ce partenariat s'inscrit dans la stratégie du groupe visant à se diversifier et à offrir davantage de flexibilité à ses clients dans leurs opérations de croissance et de transformation.
Octobre 2020	In Extenso	In Extenso acquiert Onexys, spécialisé dans le conseil en gestion de patrimoine auprès des dirigeants d'entreprise depuis 1994 et comptant une vingtaine de collaborateurs. Il poursuit ainsi sa stratégie de diversification et renforce son offre de conseil en gestion de patrimoine (In Extenso Patrimoine).
Décembre 2020	Fideliance	Fideliance lance une nouvelle solution d'assistance administrative externalisée, sur site ou à distance, en mettant à disposition de ses clients du personnel pour les problématiques commerciales, RH ou juridiques.
Décembre 2020	KPMG	KPMG Avocats (450 collaborateurs) poursuit son développement et crée sa ligne de service « Regulatory Banque & Assurance, Finance et Compliance ». Il souhaite fournir à sa clientèle une offre globale de services juridiques et fiscaux.
Février 2021	Exponens	Exponens s'associe à Quentin & Avocats pour créer une nouvelle entité, Exponens Avocats, spécialisée dans le droit des affaires. Après des développements dans le domaine de l'assurance, le groupe élargit son domaine d'accompagnement à la clientèle dans les domaines du droit des affaires, du droit social et de la fiscalité.
Mars 2021	Deloitte	Deloitte s'allie à la multinationale américaine Nvidia pour lancer un centre de développement de solutions d'intelligence artificielle, <i>the Deloitte Center for AI Computing</i> . Le groupe souhaite ainsi développer des solutions d'IA, et travaillera en collaboration avec <i>Deloitte IA Institute</i> .
Avril 2021	Orcom	Orcom renforce son offre juridique en s'associant à la société d'avocats Vaccaro. Ils créent ensemble Orva Avocats, un cabinet spécialisé dans le contentieux en droit des affaires. Après une première étape de spécialisation dans le conseil juridique, la société affiche sa volonté d'aller plus loin, et renforce son offre juridique avec la défense judiciaire.
Avril 2021	Grant Thornton	Grant Thornton lance l'application cta.x. Elle fonctionne avec l'intelligence artificielle, et permet aux entreprises et auditeurs de développer et déployer des tests de contrôle interne automatisés. Ils peuvent ainsi gérer leurs ressources financières et améliorer leur conformité.
Juin 2021	Cogep	Cogep lance sa branche Cogep Avocats. Grâce à des avocats spécialisés en droit social, fiscal, commercial ou encore immobilier, Cogep souhaite accompagner ses clients de manière globale et opérationnelle, et ambitionne de se développer au niveau national.

Liste non exhaustive / Source : Xerfi, d'après presse et opérateurs

Les principaux faits marquants (suite)

■ Principaux faits marquants relatifs à la diversification des cabinets (suite et fin)

Mois	Opérateurs	Commentaires
Février 2022	In Extenso	In Extenso propose désormais un service de conseil dans la gestion de risques pour les PME / TPE et les associations. Ce nouveau service aura pour objectif de répondre aux inquiétudes des entreprises face au contexte économique incertain, notamment via un accompagnement sur le terrain.
Février 2022	Aca Nexia	ACA Nexia se diversifie en se dotant d'un pôle <i>restructuring</i> , avec l'ambition de mieux accompagner ses clients dans la gestion de crise et dans l'anticipation. Le cabinet d'audit et de conseil souhaite grâce à ce nouveau pôle pouvoir conseiller ses clients dans tous les contextes, positifs ou non.
Mars 2022	Axylis	Le groupe d'expertise comptable et de conseil Axylis crée Axylis Avocats, une société visant à mettre en commun les expertises du chiffre et du droit. Pour faire face à l'automatisation de la production comptable, le cabinet présent en Occitanie mise sur l'accompagnement de ses clients sur le plan juridique.
Avril 2022	CNOEC	Le CNOEC signe une convention de partenariat avec l'Ordre des infirmiers pour faciliter la collaboration entre les deux professions. Les infirmiers pourront ainsi accéder gratuitement aux services des experts-comptables, qui pourront en retour agir sur des questions de création de cabinet, rachat de patientèle et prévenir l'exercice illégal.
Avril 2022	Grant Thornton	Grant Thornton, groupe d'audit et de conseil renforce ses activités dans le secteur public en cooptant trois associés au sein de la plateforme Public – Économie sociale – Protection sociale (PEPS). Le groupe dont le maillage territorial est déjà important (23 bureaux en France) souhaite par ce biais développer son offre et se créer de nouvelles opportunités de croissance.
Mai 2022	GMBA	Le groupe d'expertise comptable, d'audit et de conseil GMBA crée GMBA Avocats en collaboration avec son Nosten Avocats. Le groupe renforce ainsi son pôle juridique en lui attribuant une marque et une équipe de six avocats. Le groupe entend ainsi développer un accompagnement « full service ».
Mai 2022	SR Conseil	Grâce à son statut de Société Pluriprofessionnelle d'Exercice, SR Conseil développe sa propre branche dédiée à l'activité notariale. Le groupe bénéficiera ainsi de l'expertise de son nouveau notaire associé et de ses trois salariés, et il complète ainsi son expertise juridique, développée en 2019.
Juin 2022	RSM	RSM annonce la création prochaine d'un pôle d'interprofessionnalité au sein de la région Méditerranée. Ce dernier comportera de nouvelles expertises moins présentes dans le secteur, notamment immobilière et patrimoniale. Pour ce faire, le réseau prévoit une quinzaine de recrutements d'ici fin 2022.
Septembre 2022	TGS France	TGS France se rapproche de Quadr'innov, une société de conseil, d'accompagnement et de financement dans l'objectif de renforcer le poids de son activité <i>consulting</i> . Le groupe a annoncé vouloir atteindre une cinquantaine de collaborateurs dédiés au conseil d'ici 2026.

Liste non exhaustive / Source : Xerfi, d'après presse et opérateurs

4.5. LE RECRUTEMENT ET LA GESTION DES EFFECTIFS

Les difficultés de fidélisation et d'attractivité des collaborateurs

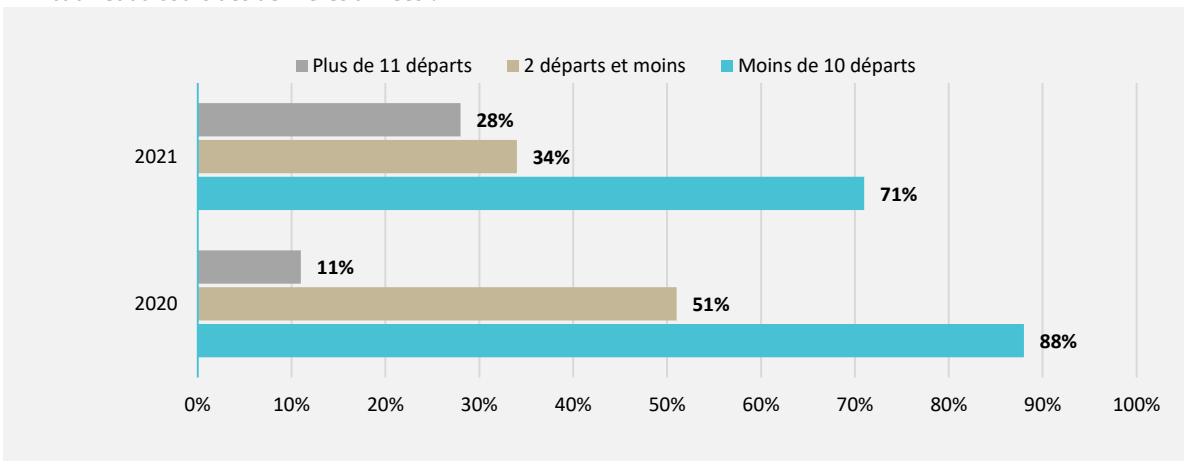
Un déficit de fidélisation et d'attractivité des collaborateurs

Le *turnover* de la profession est élevé. Il réside notamment dans le décalage entre les attentes des collaborateurs (57% considèrent d'ailleurs qu'aucune action n'est véritablement mise en place) et les efforts déployés par leur employeur. De nombreux associés sont par exemple contre le télétravail, posture qui peut rendre plus compliquée la fidélisation des collaborateurs.

Les cabinets font également face à un déficit d'attractivité par rapport aux autres entreprises. C'est ce que considèrent 86% des candidats interrogés. Si ce déficit était principalement justifié par le montant des salaires et le rythme de travail, un changement de paradigme a été observé. En effet, en 2021, les raisons citées concernent principalement la qualité du management, la reconnaissance et l'équilibre vie professionnelle/vie personnelle.

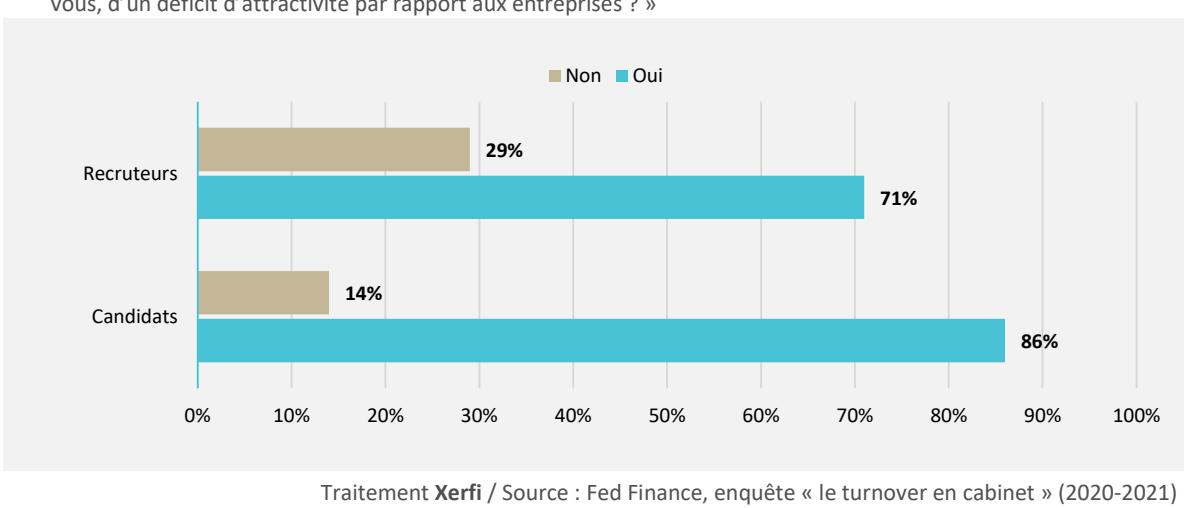
Fidélisation des collaborateurs des cabinets d'expertise comptable

Unité : % des réponses à la question : « Combien de départs de collaborateurs avez-vous déploré au sein de votre cabinet au cours des dernières années ? »



Perception de l'attractivité des cabinets comptables par rapport aux entreprises

Unité : % des réponses à la question : « En matière de recrutements, les cabinets comptables souffrent-ils selon vous, d'un déficit d'attractivité par rapport aux entreprises ? »



4.5. LE RECRUTEMENT ET LA GESTION DES EFFECTIFS

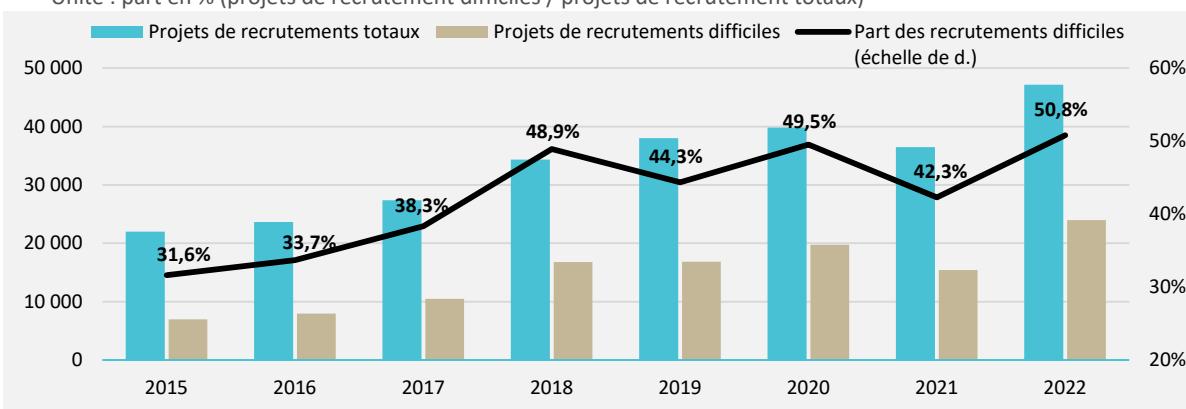
Les tensions sur les recrutements dans la branche

Les métiers comptables plus que jamais sous tension

En matière de recrutement, les métiers du chiffre sont aujourd’hui en forte tension. La part des recrutements difficiles est en effet montée en flèche en 2022 pour atteindre 50,8% (plus d’un recrutement sur deux), un plus haut historique. Cette tendance haussière touche toutes les catégories professionnelles : les employés des services de comptabilité (54,5%), les techniciens comptables et financiers (65,2%) et, dans une moindre mesure, les cadres et responsables comptables et financiers (42,6%).

Part des recrutements difficiles dans les métiers comptables (*)

Unité : part en % (projets de recrutement difficiles / projets de recrutement totaux)



L’indicateur porte sur 3 métiers : les employés de la comptabilité, les cadres administratifs, comptables et financiers et les techniciens des services comptables et financiers.

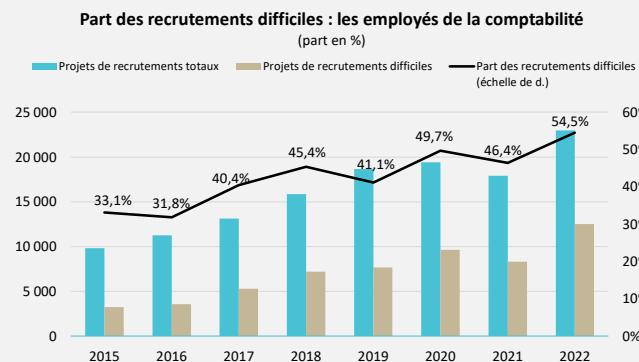
Traitements Xerfi / Source : Enquêtes annuelles BMO Pôle Emploi

Focus sur les employés de la comptabilité

La part des recrutements jugés difficiles concernant les employés de la comptabilité a augmenté de plus de 20 points, passant de 33,1% en 2015 à environ 54,5% en 2022 (sur la base des derniers chiffres disponibles).

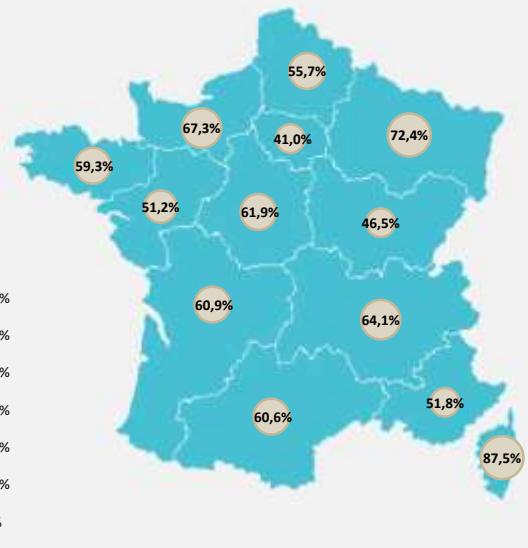
Les tensions sont particulièrement fortes en Corse (87,5%), dans le Grand Est (72,4%) et en Normandie (67,3%). En Île-de-France, qui représente un quart des projets de recrutement totaux, les tensions sont plus faibles (41,0%).

Dans la plupart des régions, c’est désormais plus d’un recrutement d’employé comptable sur deux qui est jugé difficile. Hormis l’Île-de-France, seule la Bourgogne-Franche-Comté est en-dessous (46,5%) ainsi que certains territoires d’outre-Mer (Guyane à 42,9%, Guadeloupe à 47,8%, etc.).



Les tensions sur les recrutements par région Les employés de la comptabilité

La taille des bulles est proportionnelle aux tensions sur les recrutements



Traitements Xerfi / Source : Enquêtes annuelles BMO Pôle Emploi

Le marché de l’expertise comptable et de l’audit à l’horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

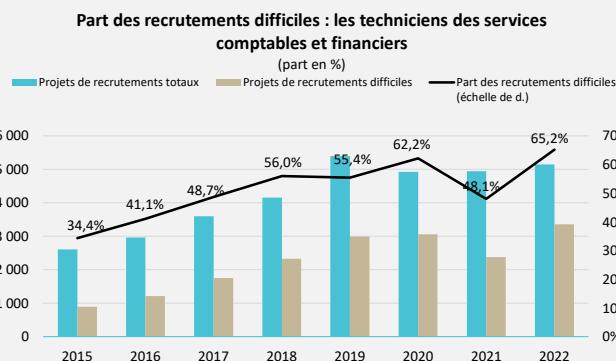
Les tensions sur les recrutements dans la branche (suite)

Focus sur les techniciens des services comptables et financiers

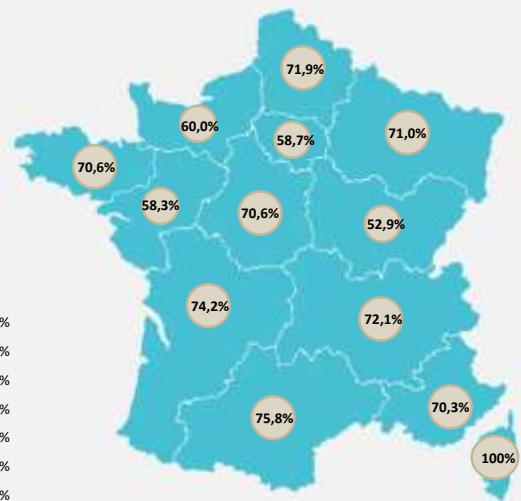
La part des recrutements jugés difficiles concernant les techniciens comptables et financiers a augmenté de plus de 30 points, passant de 34,4% en 2015 à environ 65,2% en 2022 (sur la base des derniers chiffres disponibles).

Les tensions sont particulièrement fortes en Corse (100%), en Occitanie (75,8%) et en Nouvelle-Aquitaine (74,2%). En Île-de-France, qui représente un quart des projets de recrutement totaux, les tensions sont plus faibles (58,3%).

Dans l'ensemble des régions, c'est désormais plus d'un recrutement d'employé comptable sur deux qui est jugé difficile. Les régions les moins affectées sont les Pays-de-la-Loire (58,3%), la Bourgogne-Franche-Comté (52,9%) et certains territoires d'outre-Mer comme la Martinique et la Guadeloupe.



Les tensions sur les recrutements par région
Les techniciens des services comptables et financiers
 La taille des bulles est proportionnelle aux tensions sur les recrutements



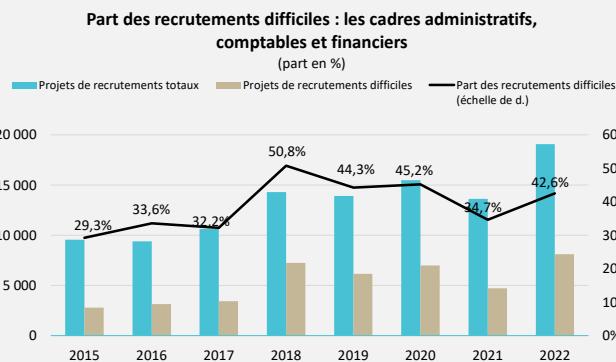
Traitement Xerfi / Source : Enquêtes annuelles BMO Pôle Emploi

Focus sur les cadres administratifs, comptables et financiers

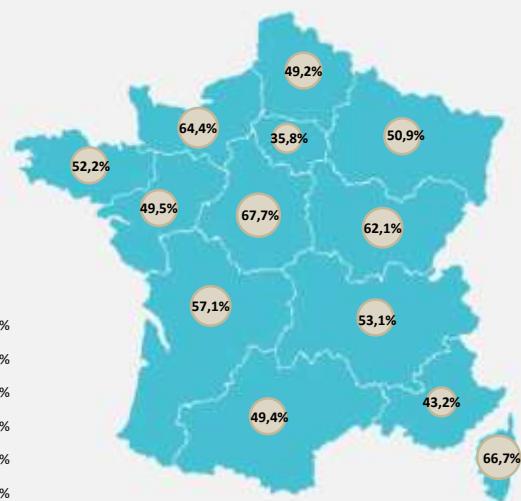
La part des recrutements jugés difficiles concernant les cadres administratifs, comptables et financiers a augmenté de près de 15 points, passant de 29,3% en 2015 à environ 42,6% en 2022 (sur la base des derniers chiffres disponibles).

Les tensions sont particulièrement fortes en Centre-Val de Loire (67,7%), en Corse (66,7%) et en Normandie (64,4%). En Île-de-France, qui représente 55% des projets de recrutement totaux, les tensions sont plus faibles (35,8%).

Dans la plupart des régions, c'est désormais près de 50% des recrutements de cadres comptables et financiers qui sont jugés difficiles. Hormis l'Île-de-France, les régions en-dessous de 50% sont PACA (43,2%), les Hauts-de-France (49,2%), l'Occitanie (49,4%) et les Pays de la Loire (49,5%).



Les tensions sur les recrutements par région
Les cadres administratifs, comptables et financiers
 La taille des bulles est proportionnelle aux tensions sur les recrutements



4.5. LE RECRUTEMENT ET LA GESTION DES EFFECTIFS

Les leviers d'attractivité et de fidélisation des effectifs

Plusieurs leviers pour attirer la nouvelle génération d'experts-comptables

L'attractivité de la profession d'expert-comptable est depuis longtemps mise à mal. Ce qui soulève plusieurs problèmes pour les cabinets : un manque de valorisation du métier vis-à-vis des clients, des problématiques de recrutement et de fidélisation des collaborateurs, et, *in fine*, des problématiques de développement. Dans ce contexte, l'Ordre des experts-comptables s'est doté d'une commission attractivité, pour promouvoir la filière en particulier auprès des jeunes publics. Au-delà de cette initiative de place, les cabinets avancent aussi en ordre dispersé sur le chantier de l'amélioration de l'image de la profession pour accroître le taux d'engagement des collaborateurs et pour attirer la nouvelle génération d'experts-comptables :

- **l'amélioration de l'image de la profession** : les entreprises du secteur sont par exemple de plus en plus actives sur les réseaux sociaux, à l'image de du cabinet Mazars qui publie régulièrement des interviews d'employés pour inciter de potentiels candidats à postuler aux offres proposées ;
- **le recours à de nouveaux processus de recrutement** : certains cabinets transforment les codes de recrutement classiques et utilisent de nouveaux processus pour recruter leurs auditeurs juniors, à l'image de PwC qui a intégré un *escape game* au sein de son processus RH en 2018. Lors de cette dernière étape de recrutement, les candidats doivent résoudre une énigme en un temps donné, pendant qu'ils sont observés par un professionnel RH. Cette approche permet également de mieux cerner les *soft skills* des candidats ;
- **le développement des compétences des effectifs** : les cabinets offrent à leurs collaborateurs de plus en plus de programmes de formation. Les modalités de développement des compétences sont doubles : il peut s'agir de formations en continu et en interne sur des thématiques spécifiques, ou bien de formations « externes » laissant aux collaborateurs le temps de se former (DSCG, DEC). Afin de proposer une formation de premier plan en analyse de données, PwC a par exemple noué un partenariat dès 2016 avec Coursera (MOOC) pour lancer sa nouvelle formation « Analyse de données et techniques de présentation », un partenariat qui s'est inscrit dans sa démarche de transformation pour « favoriser toujours plus le développement des compétences » ;
- **la construction d'opportunités de carrières** : les grands cabinets pluridisciplinaires offrent à leurs employés des opportunités pour changer de service ou de bureau (en France ou à l'étranger), *via* des programmes internes. PwC a ainsi mis en place son programme « *job hopping* », permettant à ses collaborateurs d'évoluer au sein des différents services ;
- **la flexibilisation de l'organisation du travail** : la flexibilité et l'organisation du travail sont des facteurs déterminants de la fidélisation des collaborateurs. L'équilibre vie privée/vie professionnelle et l'environnement de travail sont des facteurs de plus en plus importants pour les employés. La crise sanitaire a participé à cette flexibilisation de l'organisation du travail avec la mise en place du télétravail ;
- **la promotion de la culture d'entreprise** : le sentiment d'appartenance au groupe est un facteur de plus en plus important pour les candidats, et les cabinets d'expertise comptable mettent en place des stratégies pour le faire progresser. Grant Thornton a dévoilé sa nouvelle marque employeur « L'expérience de la confiance » et affiche son ambition d'améliorer l'expérience collaborateur au sein de son groupe. Les cabinets proposent également des parcours d'intégration et des *teams buildings* pour accompagner les employés et favoriser l'entente et la collaboration.

D'autres critères peuvent également jouer dans la fidélisation des employés comme le lieu des locaux, la possibilité d'adhérer à une association, les infrastructures, etc.

Les leviers d'attractivité et de fidélisation des effectifs (suite)

■ Leviers actionnés par les professionnels du chiffre pour attirer et fidéliser les collaborateurs

Développement des compétences et refonte du système de promotion interne

La possibilité d'acquérir de nouveaux savoir-faire et expertises tout au long d'une carrière au sein d'un cabinet est un critère de plus en plus décisif pour les professionnels du chiffre dans le choix de leur entreprise. Il s'agit également d'un outil de fidélisation des collaborateurs et un moyen pour la société de proposer des prestations en phase avec les attentes des clients et correspondant aux évolutions technologiques.

Construction d'une culture d'entreprise

Basée sur des croyances, valeurs, normes de comportement, rites et codes stricts, la culture d'entreprise permet de fédérer les employés autour de la stratégie du groupe.

Une rémunération attractive et de bonnes conditions de travail

Côté financier, cela se traduit par des rémunérations attractives à l'embauche, des revalorisations salariales régulières, mais aussi par la mise en place de dispositifs d'épargne salariale. Côté conditions de travail, les cabinets cherchent surtout à respecter l'équilibre entre vie personnelle et professionnelle de leurs effectifs et à leur proposer un environnement convivial et stimulant.

Promotion de l'image employeur

À travers la mise en place de pratiques d'engagement des ressources humaines, les professionnels du chiffre cherchent surtout à travailler leur image de marque-employeur auprès des jeunes générations. Ces dernières prennent en effet de plus en plus en compte les conditions de travail et les valeurs des organisations dans le choix de leur futur employeur.

Accès à des opportunités de carrière

La construction d'opportunités de carrières varie selon la taille et l'organisation du cabinet. Au sein des grandes structures, notamment les cabinets pluridisciplinaires, un véritable « marché du travail interne » peut être mis en place avec la possibilité de mutations par zone géographique mais aussi en termes de fonctions.

Source : Xerfi

4.5. LE RECRUTEMENT ET LA GESTION DES EFFECTIFS

Étude de cas : la redéfinition de la marque employeur

Étude de cas

Yzico, Walter France, KPMG... comment les cabinets redéfinissent-ils leur marque employeur ?

L'enjeu RH est aussi devenu une préoccupation majeure des professionnels face aux problématiques de recrutement et de fidélisation des nouveaux collaborateurs, d'intégration des nouvelles générations, voire de pérennité du cabinet. Dans ce contexte, les acteurs cherchent à renforcer leur image de marque employeur pour gagner en attractivité. Nombreuses ces derniers mois, les initiatives reflètent des ambitions plus ou moins clairement assumées de « casser les codes » traditionnels.

Nouveau site marque employeur : l'approche traditionnelle (Walter France)

Le réseau de cabinets indépendants d'audit, d'expertise comptable et de conseil Walter France compte environ 100 associés et 970 collaborateurs. Il s'agit d'un réseau fédéraliste comprenant une centaine de bureaux en France, y compris les départements d'outre-mer. Il a lancé son site marque employeur en décembre 2021, afin d'imprimer plus fortement sa marque auprès des candidats. Un « site vitrine » destiné à mettre en avant le réseau, son histoire, ses valeurs, son engagement. Un site également destiné à mieux informer et sensibiliser les candidats sur les différentes facettes des métiers du chiffre : audit, comptabilité, social, fiscal, conseil.

Digitalisation, parcours d'intégration, académie... : l'approche holistique (Yzico)

Yzico est un cabinet d'expertise comptable lorrain (CA : 40 M€, 520 collaborateurs), bien implanté dans le Grand Est et à Paris. Depuis la crise sanitaire, plusieurs projets ont été menés au sein du cabinet pour renforcer la marque employeur et gagner en attractivité sur le marché de l'emploi. En particulier, pour s'adapter à la génération des *digital natives*, Yzico a réalisé un audit sur les réseaux sociaux et avec les écoles partenaires pour comprendre les attentes des futurs candidats. Face à des jeunes très sensibles à l'environnement de travail, les parcours d'embauche et d'intégration ont été refondus pour faire la part belle à une approche mêlant davantage distanciel et présentiel. Par ailleurs, Yzico a développé début 2022 son académie, un parcours de formation complet pour faire évoluer et s'épanouir professionnellement ses équipes. Ce programme de formation inclut le renforcement des capacités techniques et, au-delà, vise à offrir des perspectives de carrière à ses collaborateurs.

Autre Contrat, *Shadow comex*... : l'approche disruptive (KPMG)

KPMG, poids lourd de l'audit et de l'expertise comptable en France et à l'international, entend recruter 2 700 nouveaux talents pour la saison 2022/23, dont 1 200 jeunes diplômés et 500 alternants. Le cabinet a ainsi renouvelé sa marque employeur, avec notamment sa nouvelle signature, l'Autre Contrat. Celle-ci vise à réguler la charge de travail (institutionnalisation du télétravail jusqu'à 3 jours par semaine, sensibilisation des managers à la déconnexion, possibilité pour les employés de s'engager auprès d'associations comme les restos du Cœur, bénévolement jusqu'à 6 jours par an, etc.). Au-delà, KPMG a mis en place un comité « nouvelle génération », un *shadow comex* composé de consultants âgés de 25 à 30 ans, issus de différents métiers, qui ont notamment carte blanche pour challenger le comité exécutif et remonter les doléances des collaborateurs.

Source : Xerfi, d'après opérateurs et presse professionnelle

4.6. LA RECHERCHE D'UNE TAILLE CRITIQUE

Une stratégie de regroupement bénéfique pour les cabinets

Des regroupements pour bénéficier de synergies entre les acteurs

Les cabinets d'expertise comptable sont tentés de se regrouper entre eux, ou de s'adosser à un réseau (abandon d'une partie de l'indépendance du cabinet) ou à un non-réseau (conservation de l'indépendance économique et juridique). La concentration du marché (malgré son atomicité), la position dominante des Big 4 dans l'audit, et la volonté croître (nouveaux débouchés géographiques, nouveaux champs d'intervention, etc.) incitent les cabinets de plus petite taille à se regrouper, pour optimiser leur rentabilité et leurs parts de marché. Cette stratégie de mutualisation de certaines fonctions supports par le biais d'un regroupement leur permet de bénéficier d'effets de synergie dans différents aspects.

■ Cinq principaux avantages à rejoindre un regroupement de cabinets



Source : Xerfi, d'après presse et opérateurs

4.6. LA RECHERCHE D'UNE TAILLE CRITIQUE

Étude de cas : les opérations d'acquisition de BDO

Étude de cas

Les opérations d'acquisition de BDO, entre renforcement régional et élargissement des compétences

Présentation de BDO

BDO France est né en 2007 du rapprochement des cabinets ABPR, Léger & Associés et PG Audit. Il a connu un développement rapide au cours des années 2010 en se rapprochant de nombreux cabinets d'envergure régionale (Fidea, CAGC et AEC en 2011, HDM, Fitec, Sicier en 2013, Atequacy, Arraou, Via Finance en 2018, etc.). Pluridisciplinaire, BDO a réalisé en 2020/21 un chiffre d'affaires de 171 M€, dont 105 M€ dans l'expertise comptable et environ 10 M€ dans le commissariat aux comptes. Au cours de l'année 2022, BDO a poursuivi sa stratégie d'expansion en France à travers plusieurs opérations d'acquisition. Celles-ci ont répondu à deux grandes logiques : renforcement régional d'une part, élargissement des compétences d'autre part.

Acquisition de Hekla Corporate Finance

Pour accélérer ses activités de conseil auprès des PME/ETI, avec l'ambition de doubler son chiffre d'affaires d'ici 2025, BDO a intégré en février 2022 les associés et collaborateurs de Hekla Corporate Finance, cabinet de conseil spécialisé en rapprochement d'entreprises (M&A) racheté deux ans auparavant. Ce rapprochement capitaliste et opérationnel doit permettre à BDO de renforcer son département Corporate Finance et d'enrichir son offre M&A. Le département Corporate Finance de BDO compte désormais plus de 30 collaborateurs et associés.

Acquisition d'Acodis

Début 2022, BDO France a également acquis Acodis, spécialiste en financement de l'innovation et en conseil opérationnel en optimisation des charges fiscales et sociales des entreprises. Implanté à Angers, ce cabinet dispose d'une équipe de 44 salariés (consultants, ingénieurs, avocats) pour un chiffre d'affaires de 5,1 M€ en 2021. L'opération permet à BDO France de se positionner comme un acteur important sur le marché du financement de l'innovation et du conseil en économies durables.

Acquisition de CBP Audit & Associés

Dans une logique de renforcement de son ancrage territorial, BDO a acquis en mai 2022 le cabinet CBP Audit & Associés. Créé en 2009, CBP Audit & Associés est un cabinet d'audit et de conseil généraliste implanté en région PACA et dans le Grand Est. Il compte 12 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 1,3 M€ en 2021. Il intervient surtout auprès de PME régionales, mais compte également plusieurs grands comptes d'envergure nationale principalement dans les secteurs de l'agroalimentaire, de la logistique et des services.

Acquisition de Peregryne

En juin 2022, BDO a racheté le cabinet Peregryne, cabinet spécialisé dans la gestion externalisée et opérationnelle des fonctions finance et RH. Le cabinet compte 25 consultants pour un chiffre d'affaires de 3 M€. L'opération doit permettre à BDO de remplir son objectif de croissance de plus de 20 M€ d'ici 2026 sur cette ligne de services.

Source : Xerfi, d'après opérateurs et presse professionnelle

4.6. LA RECHERCHE D'UNE TAILLE CRITIQUE

Les principaux faits marquants

Principaux faits marquants relatifs au regroupement des cabinets

Mois	Opérateurs	Commentaires
Septembre 2021	PKF Audit Conseil	Le cabinet PKF Audit Conseil, spécialisé dans l'audit et le conseil <i>middle market</i> , change de nom et devient Odycé (qui traduit sa volonté de proposer un conseil global aux entreprises). Parallèlement, il rejoint le réseau mondial d'audit et de conseil Nexia, tout en conservant son indépendance capitaliste et opérationnelle.
Septembre 2021	PKF Arsilon	PKF Arsilon poursuit sa croissance nationale en rachetant le cabinet Hapeaz (environ 50 collaborateurs), présent dans le Sud-Est de la France. Le cabinet sophopolitain est positionné dans l'audit, l'expertise comptable et le social. Le rapprochement doit permettre de proposer un panel plus large de services, notamment sur le volet social et en matière de création/reprise d'activité.
Octobre 2021	Fideliance	Fideliance se rapproche du cabinet d'avocats Dubault Biri & Associés (droit fiscal, droit des affaires, procédures collectives, conseil et contentieux en droit du travail, droit de la sécurité sociale). Il affirme ainsi sa stratégie pluridisciplinaire de répondre à l'ensemble des besoins des entreprises en les accompagnant dans leurs problématiques juridiques et judiciaires.
Octobre 2021	RSM	Le réseau mondial d'audit, d'expertise comptable et de conseil RSM (1 200 professionnels répartis en France) étend son maillage territorial en se rapprochant du cabinet d'expertise comptable Gecia, solidement implanté en région PACA (30 collaborateurs, accompagnement de près de 1 200 chefs d'entreprise). RSM entend garantir une offre pluridisciplinaire au service des PME et ETI locales et compte notamment créer des synergies interrégionales.
Octobre 2021	Sadec Akelys	Le cabinet d'expertise comptable, d'audit et de conseil Sadec Akelys s'implante en Nouvelle Aquitaine en intégrant le cabinet Audecco basé à Bordeaux (33) et comptant une vingtaine de collaborateurs. Pour se développer, Sadec Akelys entend concilier les forces et compétences du groupe avec la proximité et la réactivité des professionnels investis localement.
Octobre 2021	PKF Arsilon	Capsud, cabinet montpelliérain d'expertise comptable et d'audit rejoint PKF Arsilon. Avec 800 collaborateurs et 25 bureaux sur le territoire, dont 5 dans la région Sud-Est (Aix-en-Provence, Montpellier, Marseille, Nice et Sophia-Antipolis), PKF Arsilon souhaite renforcer son ancrage dans cette région et créer de solides synergies avec le reste de la France.
Janvier 2022	In Extenso	In Extenso renforce son pôle Finance & transmission avec l'acquisition de Genesta, partenaire des entreprises cotées en bourse et positionnées sur les technologies numériques, les médias, les sciences de la vie et la santé. L'opération permet ainsi à In Extenso de se positionner en <i>equity capital markets</i> .
Janvier 2022	RSA	RSA se renforce dans les activités d'audit et de conseil en haut de bilan avec l'acquisition du cabinet YCC Audit & Conseil. RSA entend consolider sa position auprès des entreprises <i>middle market</i> avec une proposition de valeur renforcée sur les lignes <i>Transactions services</i> , rapprochement, restructuration et évaluation.

Liste non exhaustive / Source : Xerfi, d'après presse et opérateurs

Les principaux faits marquants (suite)

■ Principaux faits marquants relatifs au regroupement des cabinets (suite et fin)

Mois	Opérateurs	Commentaires
Mars 2022	Amarris	Le groupe d'expertise comptable Amarris annonce l'acquisition du cabinet parisien Comptabis (7 salariés). Le réseau Amarris a pour objectif d'être présent dans 30 villes en France d'ici fin 2023 (contre 13 à l'issue de cette opération), par le biais de rachats mais aussi via un système de franchise en expertise comptable.
Avril 2022	Impulsa	Impulsa poursuit sa stratégie de croissance externe avec l'acquisition du cabinet d'expertise comptable LJA Expertise Conseil. Implantée à Paris, LJA Expertise Conseil accompagne une centaine de clients, essentiellement TPE, PME et start-up.
Avril 2022	SBA Compta	Un an après l'intégration du réseau d'expertise comptable Ubiconseil, SBA Compta acquiert un nouveau groupe d'expertise comptable comprenant les cabinets Sophec, Sodexpert, Ecce et marine Audit. L'opération permet à SBA Compta de se développer à Paris et dans la région Sud-Ouest.
Mai 2022	TMF	TMF Group, acteur des services de conformité et d'administration, acquiert le portefeuille international paie et comptabilité d'Isobel Audit Consulting, qui fait partie de l'International Accountants Consortium. Cette opération permet à TMF d'étendre sa présence en France et en Europe de l'Ouest et d'asseoir sa position de fournisseur de services professionnels dans la région.
Juin 2022	KPMG	KPMG finalise l'acquisition de Silverprod, qui s'inscrit dans la cadre du plan d'investissement mondial de KPMG lancé en 2019 (d'un montant de 5 Md\$). Il s'agit d'une étape majeure de la dynamique de développement de KPMG dans les activités <i>tech</i> en France (qui doit compter 1 200 experts des sujets digitaux, cyber, <i>customer</i> et <i>data</i> d'ici 2025).
Juillet 2022	Grant Thornton	Grant Thornton acquiert ComptaPlus, structure dédiée aux relations commerciales franco-japonaises. Le groupe d'audit et de conseil renforce ainsi son pôle International Business Advisory Services et renforce son approche conseil singulière, basée sur les « Desks pays ». Le Japan Desk travaillera en contact direct et permanent avec Grant Thornton Japan.
Juillet 2022	EY	EY Consulting acquiert Fabernovel, acteur du conseil en transformation numérique et création de services innovants. Ce rapprochement stratégique doit permettre aux deux acteurs d'améliorer leur proposition de valeur en matière d'innovation, pour en faire un levier de différenciation et de création de valeur durable.
Septembre 2022	Sadec Akelys	Sadec-Akelys se rapproche du cabinet Colson, implanté dans la Marne et la Haute-Marne. Le groupe Sadec-Akelys renforce ainsi son ancrage local, via l'apport d'une clientèle complémentaire notamment dans l'audit, 3 experts-comptables et plus de 35 collaborateurs.

Liste non exhaustive / Source : Xerfi, d'après presse et opérateurs

LE JEU CONCURRENTIEL

- 1** La profession comptable se caractérise par une forte atomicité (environ 20 000 acteurs se disputent le marché) et une assez forte concentration (les Big 4 réalisent à eux seuls plus de 30% des activités réglementées).
- 2** Plusieurs facteurs concourent à la forte concurrence au sein du secteur, notamment les rapports de forces avec les fournisseurs de technologies (Sage, Cegid, etc.) qui deviennent de plus en plus incontournables. Environ 50% des cabinets sont « mono-éditeurs », ce qui accentue les effets de *lock-in* et la relation de dépendance.
- 3** Le développement de logiciels comptables et d'outils *online* (comme Intuit Quickbooks) contribue à désintermédier certaines tâches comme la tenue comptable. Leur potentiel disruptif reste cependant encore limité (pas de modèle économique encore viable, cible très restreinte, etc.).
- 4** La montée en puissance de nouveaux acteurs au modèle hybride voire 100% en ligne (Dougs, Clémentine, etc.) et même de néobanques (Qonto, etc.) accentue les pressions sur les prix en misant sur une approche *low-cost* pour séduire certains clients (libéraux, indépendants, etc.).
- 5** L'intensité concurrentielle, alimentée par l'industrialisation de la profession, poussera les professionnels du chiffre à s'orienter vers davantage de prestations à plus forte valeur ajoutée comme le conseil. Les enjeux RH seront cruciaux (évolution des compétences des salariés de saisie, par exemple).
- 6** Le virage vers le conseil nécessitera de réels efforts de professionnalisation. Si les grands cabinets et réseaux pluridisciplinaires sont les mieux armés (à l'instar des Big 4 qui disposent de leur propre marque de conseil en stratégie), les cabinets plus petits pourraient être tentés de se regrouper.
- 7** Face au défi de la plateformisation de la profession, les experts-comptables pourront également tirer parti du développement des *comptatech*, qui se positionnent souvent comme des partenaires privilégiés pour faciliter leurs missions (automatisation du *reporting*, par exemple). C'est l'ambition donnée à Drakarys, « société d'investissement des experts-comptables pour les experts-comptables », qui est par exemple monté au capital de MyUnisoft.

5.2. LES FORCES EN PRÉSENCE ET LEUR POSITIONNEMENT

Vue d'ensemble

Les « Big 4 » dominent les marchés de l'audit et de l'expertise comptable

Les quatre géants mondiaux de l'audit (KPMG, PwC, EY et Deloitte) dominent le marché et occupent, en France, quatre des cinq premières places du secteur, en ne considérant que les activités réglementées (commissariat aux comptes et expertise comptable). La palme revient à KPMG, qui devance ses principaux concurrents avec un chiffre d'affaires de 1 281 M€ en 2020/21. Il est suivi de près par EY (1 177 M€). PwC et Deloitte, légèrement en retrait, sont au coude-à-coude avec un chiffre d'affaires respectif de près de 955 M€ et 930 M€. Ces groupes sont présents sur l'ensemble du territoire national, et jouissent d'une forte renommée au niveau international ainsi que d'une grande proximité avec les grands groupes. Ils *trustent* d'ailleurs avec le Français Mazars l'ensemble des mandats de commissariat aux comptes des sociétés du CAC 40, à la faveur d'un mouvement de concentration du nombre de cabinets depuis le début des années 2000 (15 cabinets en 2003 auditaient des groupes du CAC 40, contre 5 aujourd'hui). D'autres grands noms du métier sont présents dans le haut du classement, à l'image de Fiducial (1 273 M€ de chiffre d'affaires dont 435 M€ dans les activités réglementées), In Extenso (qui a pris son indépendance vis-à-vis de Deloitte en 2019) ou encore Grant Thornton.

Cerfrance : une organisation associative leader de l'expertise comptable

Avec un chiffre d'affaires de 665 M€ en 2020/21, Cerfrance est le premier réseau associatif français de conseil et d'expertise comptable. Il se classe ainsi au sixième rang du secteur, activités réglementées et non réglementées confondues. Il occupe même le deuxième rang sur la seule activité d'expertise comptable, devancé d'une courte tête par KPMG. Le réseau revendique 320 000 clients dans l'Hexagone dans de nombreux secteurs d'activité (agriculture, artisanat, commerce, professions libérales, etc.). Il intervient dans l'expertise comptable, le conseil (son métier historique est même le conseil en gestion des exploitations agricoles). Il ne mène en revanche aucune activité de commissariat aux comptes. Il existe d'autres associations de gestion et de comptabilité (AGC) comme le réseau CLCG, le réseau Unarti qui regroupe une cinquantaine de centres et est spécialisé dans les TPE artisanales, ou encore le réseau AS (accompagnement stratégique).

Montée en puissance des groupements de cabinets indépendants

Au-delà des acteurs dominants, le secteur compte d'autres grands cabinets (BDO, Exco, etc.) ainsi que des milliers de cabinets de petite et moyenne taille, généralement d'envergure locale ou régionale. Ces derniers sont de plus en plus nombreux à rejoindre des groupements d'indépendants (non-réseaux). D'abord parce que cela leur permet de mutualiser certaines de leurs ressources (RH, communication, veille réglementaire, etc.) dans un contexte où la maîtrise des charges et le développement d'une expertise pluridisciplinaire sont impératifs. Également parce que cela leur permet d'accroître leur visibilité et leur attractivité vis-à-vis des clients ou de potentiels partenaires. En un mot, les cabinets misent sur la création de synergies, à travers :

- l'association technique (ATH, Groupe Excel, DFK France), qui permet de mutualiser les outils (logiciels, documentation, procédures internes, etc.) ;
- le groupement de cabinets (France Défi, Eurus, Fidunion, Audécia, etc.), qui propose en plus la mise en commun d'outils marketing et de communication ;
- l'alliance, qui permet à ses membres de s'associer sous une identité commune.

Plusieurs non-réseaux se sont par ailleurs associés pour former le Comité de groupements de cabinets indépendants (CGCI).

5.2. LES FORCES EN PRÉSENCE ET LEUR POSITIONNEMENT

Les grandes familles de structures et réseaux pluridisciplinaires

Trois familles d'acteurs se dégagent

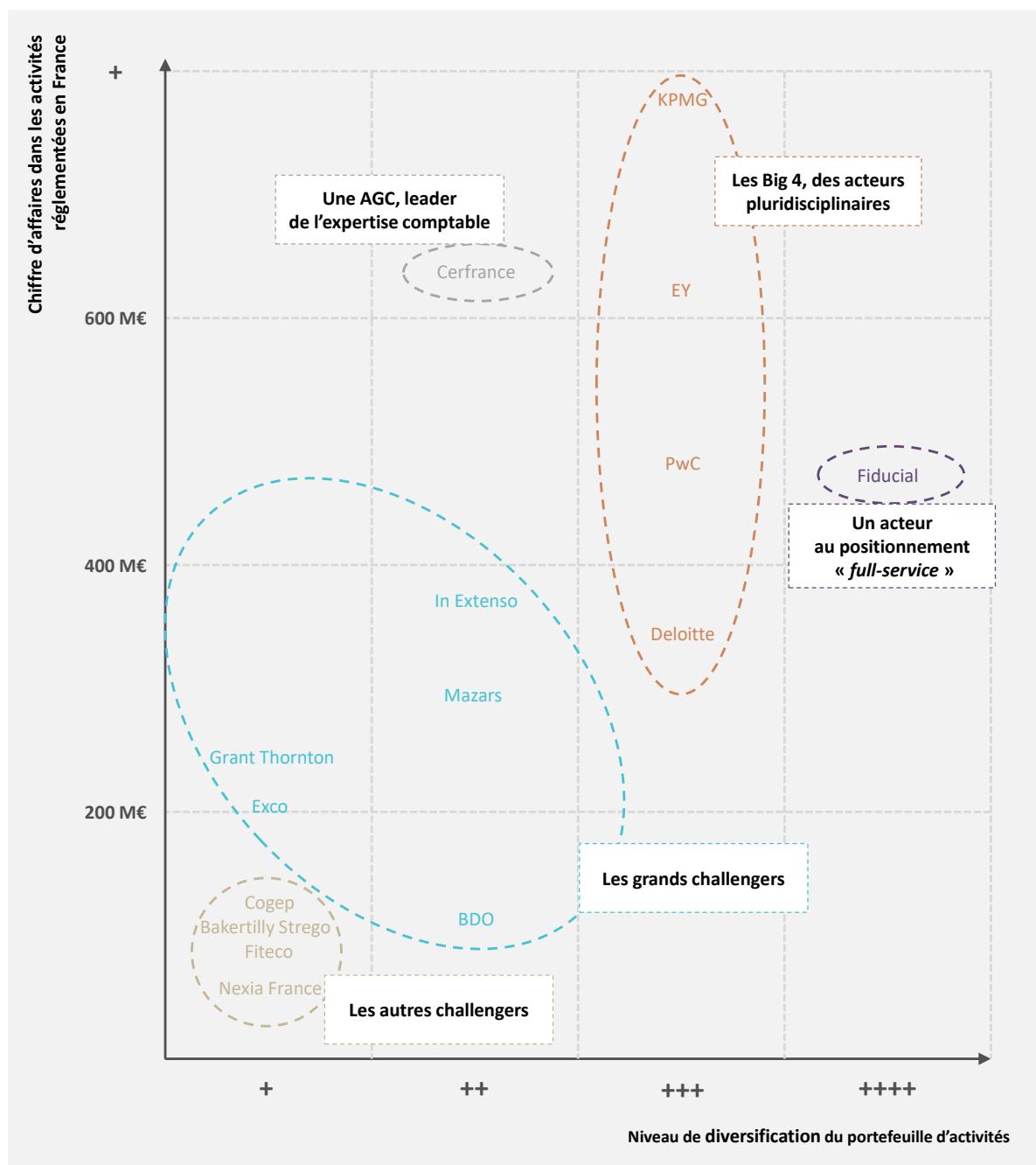
Les structures et réseaux pluridisciplinaires ne constituent pas un ensemble homogène. La cartographie des acteurs à partir de leur chiffre d'affaires dans les activités réglementées et du degré de diversification e leur portefeuille d'activités permet de faire émerger trois grandes familles d'acteurs :

- la **famille des « Big Four »** (KPMG, EY, PwC, Deloitte) : le marché français de l'audit et de l'expertise comptable est dominé en France par ces quatre réseaux anglo-saxons au modèle clairement pluridisciplinaire, également en position d'hégémonie au niveau mondial. En France, ces acteurs se distinguent en particulier par leur poids dans le commissariat aux comptes (revenus supérieurs à 350 M€, loin devant leurs principaux challengers). En revanche, si EY et surtout KPMG sont très présents dans l'expertise comptable, PwC et surtout Deloitte sont nettement plus en retrait (du fait de la récente scission avec In Extenso pour Deloitte). Les Big 4 se distinguent également par un chiffre d'affaires par tête largement au-dessus de la moyenne du secteur, notamment grâce à la réputation de leur marque et de leur signature qui leur permet d'imposer un *premium* de prix à leurs clients. Ils couvrent un spectre très large de secteurs et *trustent* par ailleurs la plupart des mandats CAC des grands comptes (CAC 40 et SBF 120). Enfin, outre les métiers de base, leurs offres se composent de services juridiques et de conseil portant sur de multiples expertises. Ils se sont notamment beaucoup diversifiés dans le conseil ces dernières années face au ralentissement de la croissance de leurs activités traditionnelles (expertise comptable et commissariat aux comptes).
- La **famille des « grands challengers »** (Mazars, In Extenso, Exco, Grant Thornton, BDO) : cet ensemble regroupe des cabinets ou réseaux structurés dont le chiffre d'affaires « réglementé » est compris entre 150 et 400 millions d'euros. Ces acteurs se positionnent en alternative des Big Four sur le marché français, et, quoique moins diversifiés, épousent de plus en plus le modèle pluridisciplinaire. Ils ont des positions solides dans l'expertise comptable, et, pour Mazars, dans le commissariat aux comptes (plus de 200 M€ de chiffre d'affaires sur ce segment).
- la **famille des « autres challengers »** (Cogep, Fiteco, Bakertilly Strego, RSM, etc.) : cette catégorie regroupe des acteurs dont les revenus sont compris entre 50 et 150 M€. D'envergure nationale, ils sont très nombreux et hétérogènes. Certains comme Fiteco cherchent à élargir leur présence en France tout en diversifiant leurs activités en s'inspirant là encore du modèle pluridisciplinaire, alors que d'autres, comme Groupe Alpha, cultivent leur spécialisation (en s'adressant surtout aux représentants du personnel, organisations syndicales ou au secteur public) pour se différencier de la concurrence et s'extraire de la concurrence par les prix. Ces acteurs ont généralement développé une activité d'audit, mais son poids dans les revenus est assez limité.

Aux côtés de ces trois ensembles stratégiques figurent d'autres acteurs comme l'AGC Cerfrance, un leader français de l'expertise comptable (665 M€) ou Fiducial. Ce dernier s'inscrit véritablement dans une logique « *full-services* » auprès de ses clients avec une offre très large qui dépasse le cadre de l'expertise comptable ou de l'audit. Elle va en effet de la commercialisation de fournitures de bureau à la fourniture de solutions informatiques, en passant par la gestion de la paie, le conseil fiscal et patrimonial et même la gestion de comptes bancaires en ligne.

Les grandes familles de structures et réseaux pluridisciplinaires (suite)

- Positionnement des 15 principaux acteurs (hors « non-réseaux ») dans les activités réglementées en France (EC+CAC)



Traitement Xerfi / Sources : La Profession Comptable et opérateurs

5.2. LES FORCES EN PRÉSENCE ET LEUR POSITIONNEMENT

Le classement des structures et réseaux pluridisciplinaires

Classement des structures et réseaux pluridisciplinaires en France (activités réglementées uniquement)

Opérateur	CA 2020/21 (M€)	CA 2019/20 (M€)	Évolution (%)
KPMG	1 144	1 110	3,1%
CERFRANCE	665	656	1,4%
EY	650	672	-3,3%
PWC	445	460	-3,3%
FIDUCIAL	435	422	3,1%
IN EXTENO	381	370	2,9%
DELOITTE	366	363	0,7%
MAZARS	299	289	3,5%
HLB FRANCE	241	224	7,6%
GRANT THORNTON	202	193	4,3%
EXCO	200	195	2,6%
COGEP	154	145	6,3%
BDO	143	135	6,3%
FITECO	133	127	5,3%
NEXIA FRANCE ⁽¹⁾	131	103	27,2%
CROWE FRANCE ⁽¹⁾	128	110	16,3%
WALTER FRANCE ⁽¹⁾	125	121	3,7%
RSM	125	116	7,8%
BAKERTILLY STREGO	122	105	15,8%
GROUPE ALPHA	117	115	1,7%
TGS FRANCE	105	97	7,8%
ORCOM	101	82	22,8%
@COM GROUPE	98	91	7,3%
TALENZ ⁽¹⁾	96	79	22,3%
PKF FRANCE ⁽¹⁾	71	33	111,6%
EUREX	70	68	2,9%
COMPAGNIE FIDUCIAIRE	58	52	11,7%
FCN	53	51	4,2%
IMPLID	52	49	5,8%
CHD	50	41	21,3%

(1) Activités réglementées et non réglementées

Liste non exhaustive / Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

Le classement des structures et réseaux disciplinaires (suite)

Autres chiffres clés des structures et réseaux pluridisciplinaires en France (activités réglementées uniquement)

Opérateur	Effectifs	Bureaux	CA par tête (k€)
KPMG	10 000	209	114
CERFRANCE	nd	nd	nd
EY	6 700	13	97
PWC	3 344	24	133
FIDUCIAL	nd	nd	nd
IN EXTENO	4 800	250	79
DELOITTE	2 248	31	163
MAZARS	3 700	37	81
HLB FRANCE	nd	nd	nd
GRANT THORNTON	2 065	23	98
EXCO	nd	nd	nd
COGEP	1 536	112	100
BDO	1 300	49	110
FITECO	1 433	76	93
NEXIA FRANCE ⁽¹⁾	1 121	6	117
CROWE FRANCE ⁽¹⁾	1 400	14	91
WALTER FRANCE ⁽¹⁾	1 275	25	98
RSM	1 200	15	104
BAKERTILLY STREGO	1 320	57	93
GROUPE ALPHA	888	12	132
TGS FRANCE	1 596	108	66
ORCOM	1 200	35	84
@COM GROUPE	1 120	95	87
TALENZ ⁽¹⁾	984	7	98
PKF FRANCE ⁽¹⁾	688	19	103
EUREX	850	63	82
COMPAGNIE FIDUCIAIRE	679	27	86
FCN	570	36	93
IMPLID	451	48	114
CHD	611	40	82

(1) Activités réglementées et non réglementées
Liste non exhaustive / Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

5.2. LES FORCES EN PRÉSENCE ET LEUR POSITIONNEMENT

La montée en puissance des « non-réseaux »

Près de 6 000 personnes ont rejoint les rangs des grands « non-réseaux » depuis 2015/16

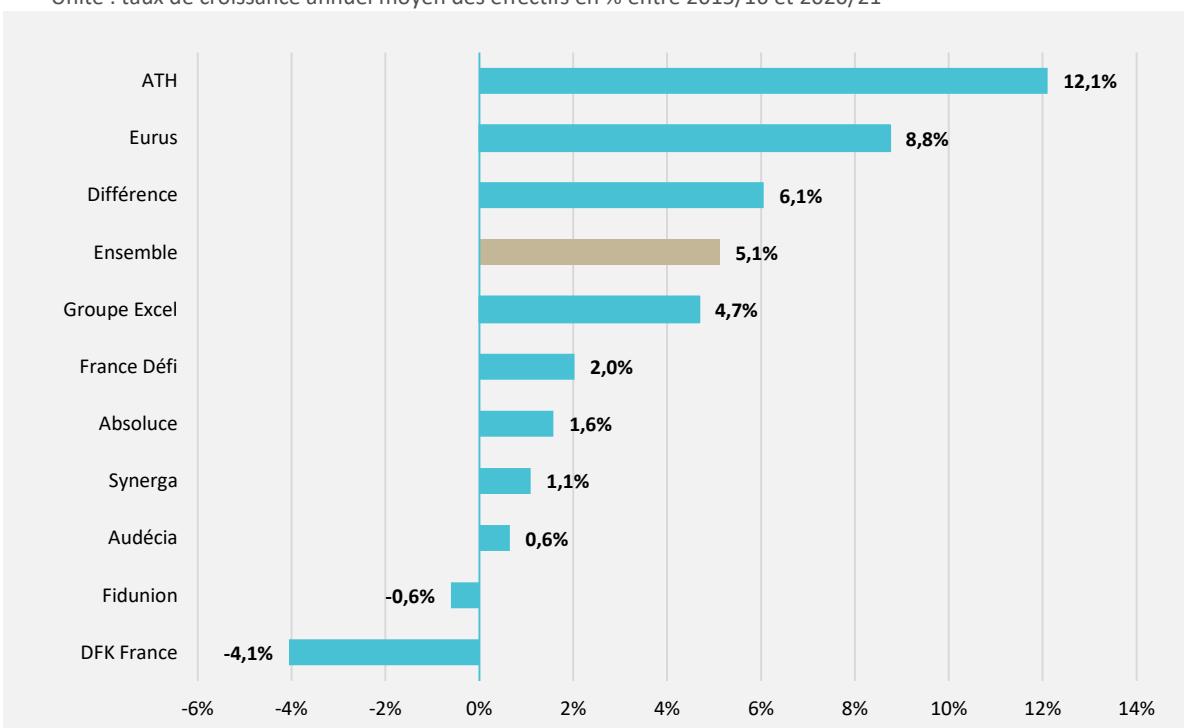
Au global, les effectifs des grands « non-réseaux » n'ont cessé de s'étoffer entre 2015/16 et 2020/21. Ainsi, les dix plus grands « non-réseaux » totalisaient 26 285 collaborateurs en 2020/21, contre 20 481 en 2015/16, soit une progression de près de 30% (+5,1% par an en moyenne). Parallèlement, le nombre de cabinets membres de ces dix « non-réseaux » est resté à peu près stable (de 476 à 466 sur la période). Leur adhésion à un groupement offre plusieurs avantages :

- la possibilité de mutualiser certaines de leurs ressources, notamment en matière de ressources humaines, de communication et de marketing, ce qui constitue un impératif pour de nombreuses structures afin de mieux maîtriser leurs charges, voire de développer une expertise pluridisciplinaire ;
- la possibilité d'accroître leur visibilité et leur attractivité vis-à-vis des clients mais aussi des potentiels nouveaux collaborateurs, dans un contexte de vieillissement de la population des experts-comptables.

À noter la polarisation entre les grands « non-réseaux » comme ATH (dont les effectifs ont progressé de 3 200 personnes) et les « non-réseaux » plus petits comme DFK France, ou Absoluce, qui ont enregistré une stagnation voire un repli de leurs effectifs sur la période. Certains cabinets font le choix d'adhérer à plusieurs « non-réseaux » simultanément. Ces mêmes « non-réseaux » se sont par ailleurs associés, pour certains, afin de former le Comité des groupements de cabinets indépendants (CGCI) qui vise « à promouvoir et faire reconnaître toutes les formes d'organisation collective de cabinets d'experts-comptables et de commissaires aux comptes qui souhaitent garder et préserver leur indépendance juridique, économique et patrimoniale ».

Évolution des effectifs des 10 plus grands « non-réseaux » (*)

Unité : taux de croissance annuel moyen des effectifs en % entre 2015/16 et 2020/21



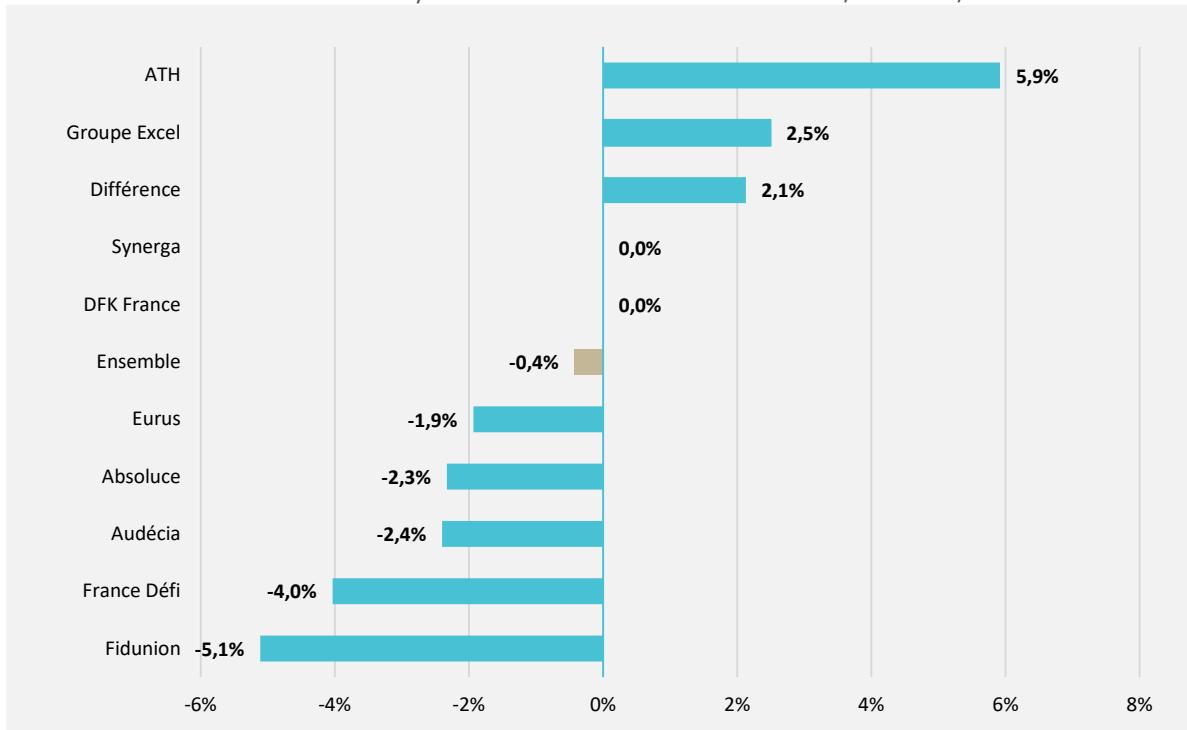
(*) Hors Force d'Experts, créé en 2021 / Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

5.2. LES FORCES EN PRÉSENCE ET LEUR POSITIONNEMENT

La montée en puissance des « non-réseaux »

Évolution du nombre de cabinets des 10 plus grands « non-réseaux »

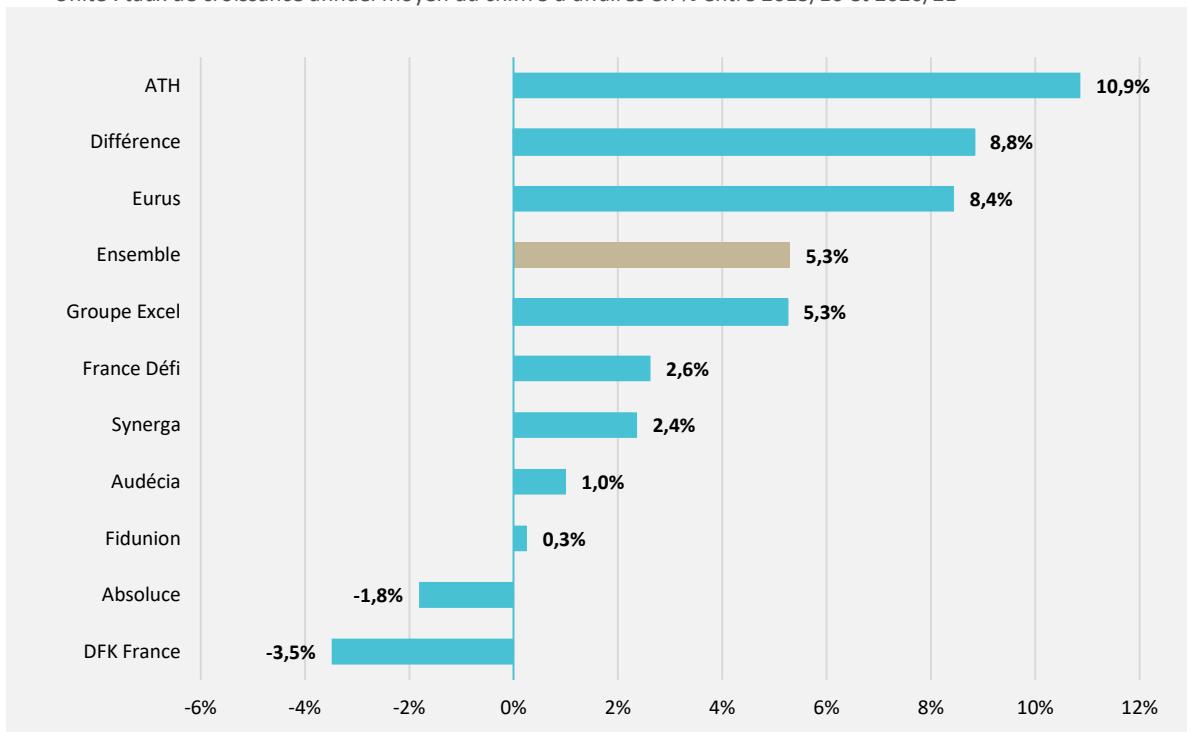
Unité : taux de croissance annuel moyen du nombre de cabinets en % entre 2015/16 et 2020/21



(*) Hors Force d'Experts, créé en 2021 / Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

Évolution du chiffre d'affaires des 10 plus grands « non-réseaux »

Unité : taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires en % entre 2015/16 et 2020/21



(*) Hors Force d'Experts, créé en 2021 / Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

5.2. LES FORCES EN PRÉSENCE ET LEUR POSITIONNEMENT

Le classement des « non-réseaux »

■ Classement des « non-réseaux » en France

Opérateur	CA 2020/21 (M€)	CA 2019/20 (M€)	Croissance	Profil de la structure
ATH (*)	719	649	10,8%	Association technique
FRANCE DEFI (*)	435	404	7,8%	Groupement
EURUS (*)	402	362	10,9%	Groupement
FIDUNION (*)	258	250	3,2%	Groupement
AUDECIA	201	201	0,2%	Groupement
GROUPE EXCEL (*)	129	123	5,4%	Association technique
DIFFERENCE (*)	117	112	4,9%	Groupement
SYNERGA (*)	110	106	3,9%	Groupement
ABSOLUCE	64	62	3,6%	Groupement
FORCE D'EXPERTS	51	42	23,5%	Association technique
EAI INTERNATIONAL (*)	39	36	7,9%	Groupement
DFK FRANCE	30	29	4,0%	Association technique

Liste non exhaustive / (*) Membre du CGCI / Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

■ Autres chiffres clés des « non-réseaux » en France

Opérateur	Nb bureaux 2020/21	Effectifs 2020/21	CA par tête (k€)
ATH (*)	36	7 260	99
FRANCE DEFI (*)	105	4 516	96
EURUS (*)	39	4 501	89
FIDUNION (*)	10	2 735	94
AUDECIA	31	2 175	93
GROUPE EXCEL (*)	155	1 554	83
DIFFERENCE (*)	10	1 236	95
SYNERGA (*)	48	1 190	92
ABSOLUCE	24	809	79
FORCE D'EXPERTS	35	618	83
EAI INTERNATIONAL (*)	5	352	109
DFK FRANCE	8	309	98

Liste non exhaustive / (*) Membre du CGCI / Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

5.2. LES FORCES EN PRÉSENCE ET LEUR POSITIONNEMENT

Les structures pluridisciplinaires : revenus et degré de diversification

Structure des revenus des acteurs pluridisciplinaires et degré de diversification

Unité : million d'euros

Opérateur	Chiffre d'affaires « partie réglementée » (France) 2020/21			Chiffre d'affaires total (France) 2020/21	Niveau de diversification du portefeuille d'activités
	Expertise comptable	Commissariat aux comptes	Total		
KPMG	697	447	1 144	1 281	● ● ●
CERFRANCE	665	-	665	853	● ●
EY	269	381	650	1 177	● ● ●
PWC	77	368	445	955	● ● ●
FIDUCIAL	nd	nd	435	1 273	● ● ● ●
IN EXTENSO	354	27	381	425	● ●
DELOITTE	-	366	366	930	● ● ●
MAZARS	86	213	299	417	● ● ●
HLB FRANCE	222	19	241	253	●
GRANT THORNTON	117	85	202	210	●
EXCO	122	78	200	200	●
COGEP	145	9	154	166	●
BDO	105	38	143	171	● ●
FITECO	122	11	133	133	●
NEXIA FRANCE	nd	nd	nd	131	●

Classement par chiffre d'affaires des activités réglementées décroissant
Liste non exhaustive / Traitement Xerfi / Sources : La Profession Comptable et opérateurs

Les structures pluridisciplinaires : revenus et degré de diversification (suite)

Structure des revenus des acteurs pluridisciplinaires et degré de diversification (suite)

Unité : million d'euros

Opérateur	Chiffre d'affaires « partie réglementée » (France) 2020/21			Chiffre d'affaires total (France) 2020/21	Niveau de diversification du portefeuille d'activités
	Expertise comptable	Commissariat aux comptes	Total		
CROWE FRANCE	nd	nd	nd	128	●
WALTER FRANCE	nd	nd	nd	125	●
RSM	92	33	125	125	●
BAKERTILLY STREGO	107	15	122	141	●
GROUPE ALPHA	112	5	117	138	●
TGS FRANCE	100	5	105	115	●
ORCOM	91	10	101	112	●
@COM GROUPE	95	3	98	98	●
TALENZ	nd	nd	nd	96	●
PKF FRANCE	nd	nd	nd	71	●
EUREX	65	5	70	70	●
COMPAGNIE FIDUCIAIRE	54	4	58	62	●
FCN	46	7	53	53	●
IMPLID	45	7	52	87	●●
CHD	48	2	50	56	●

Classement par chiffre d'affaires des activités réglementées décroissant

Liste non exhaustive / Traitement Xerfi / Sources : La Profession Comptable et opérateurs

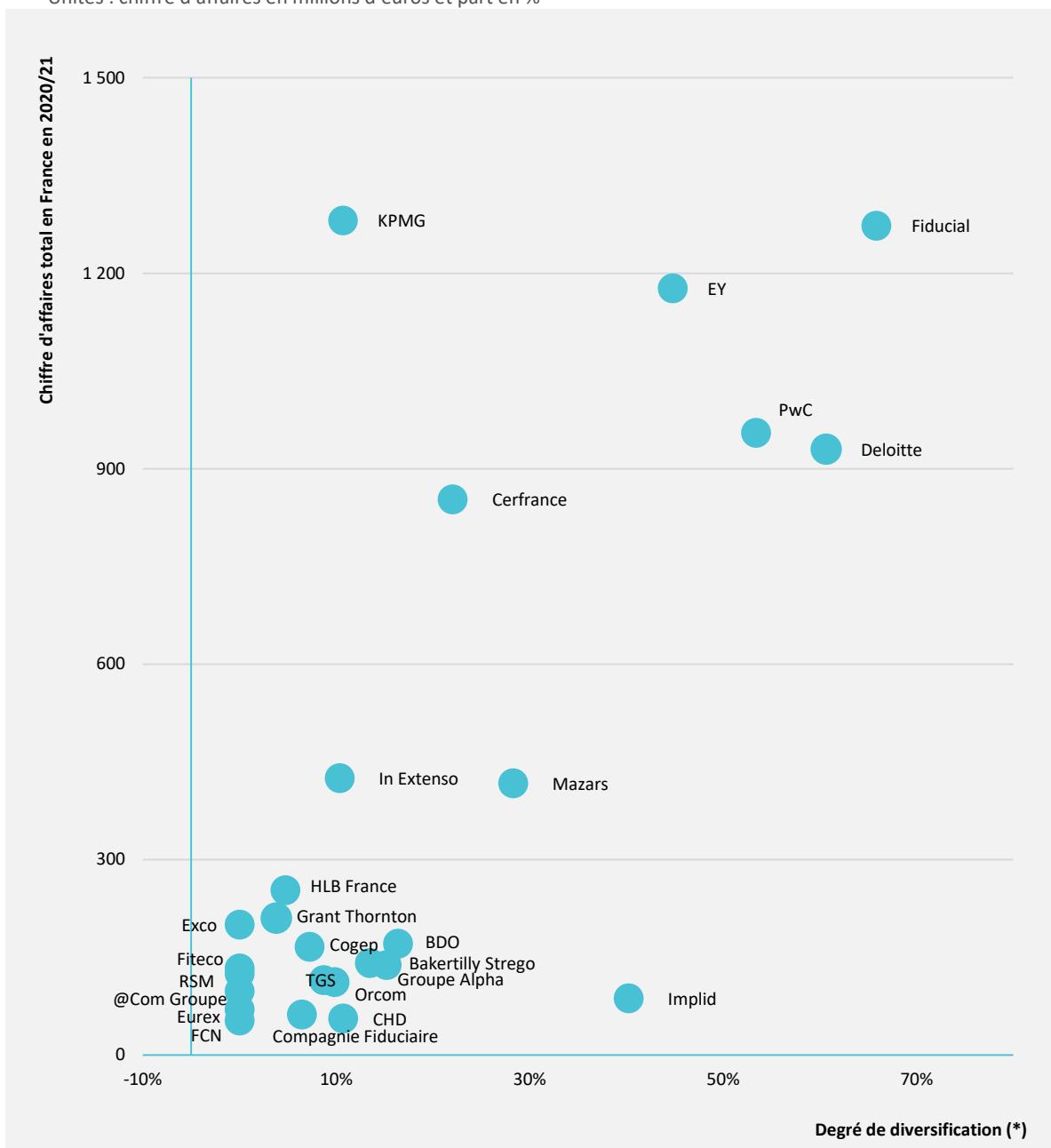
Les structures pluridisciplinaires : revenus et degré de diversification (suite)

Une diversification encore limitée au-delà du Top 10

Les très grands réseaux d'expertise comptable et d'audit apparaissent très diversifiés, à l'exception de KPMG ou d'In Extenso dont le chiffre d'affaires dépend encore surtout de l'expertise comptable. En-dessous du Top 10, toutefois, le degré de diversification reste encore faible : moins d'un quart du chiffre d'affaires réalisés dans les activités non réglementées pour la quasi-totalité des acteurs (à l'exception d'Implid).

Cartographie des structures pluridisciplinaires : le degré de diversification

Unités : chiffre d'affaires en millions d'euros et part en %



(*) Le degré de diversification correspond à la part du chiffre d'affaires en France réalisée dans les activités non réglementées (CA hors expertise comptable et commissariat aux comptes)

Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

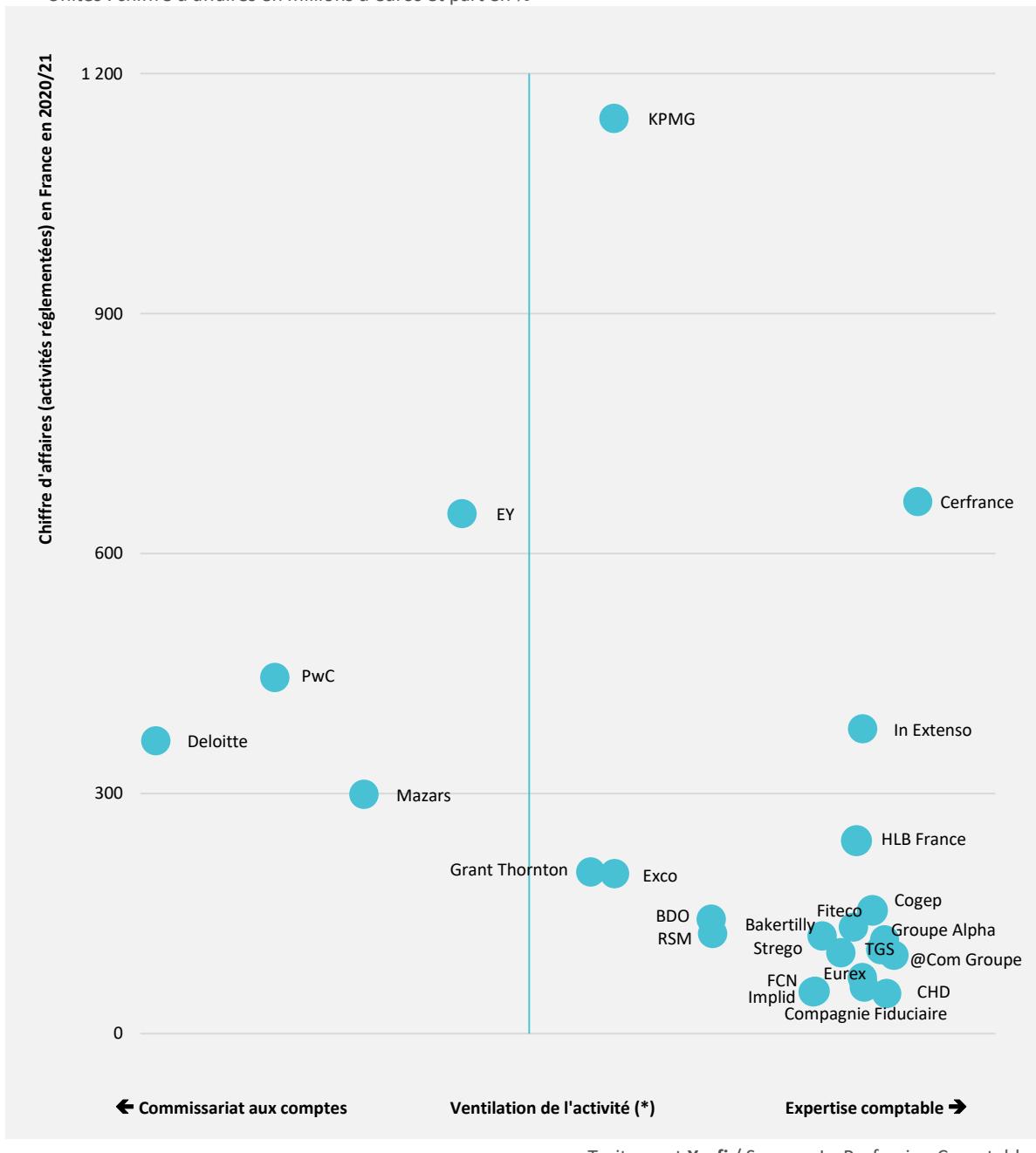
Les structures pluridisciplinaires : revenus et degré de diversification (suite)

Les grands cabinets sont surtout positionnés dans l'expertise comptable

Parmi les leaders de la profession, seule une poignée d'acteurs ont un positionnement surtout orienté vers le commissariat aux comptes. C'est le cas des Big 4 (hormis KPMG), et en particulier de Deloitte, qui n'opère plus dans l'expertise comptable depuis la prise d'indépendance d'In Extenso. En dehors des Big 4, seul Mazars a un tel positionnement. Les autres grands cabinets de la profession comptable en France sont surtout positionnés dans l'expertise comptable.

Cartographie des structures pluridisciplinaires : la ventilation des activités réglementées

Unités : chiffre d'affaires en millions d'euros et part en %



Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.
Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

5.2. LES FORCES EN PRÉSENCE ET LEUR POSITIONNEMENT

La couverture géographique des structures pluridisciplinaires

■ Positionnement géographique des structures et réseaux pluridisciplinaires

Opérateur	Couverture géographique	Commentaires
KPMG	Nationale	-
CERFRANCE	Nationale	-
EY	Nationale	-
PWC	Nationale	-
FIDUCIAL	Nationale	-
IN EXTENSO	Nationale	-
DELOITTE	Nationale	-
MAZARS	Nationale	-
HLB FRANCE	Nationale	-
GRANT THORNTON	Nationale	-
EXCO	Nationale	-
COGEP	Nationale	-
BDO	Nationale	-
FITECO	Multi-régionale	Paris, Nord-Ouest, Lyon
NEXIA FRANCE	Nationale	-
CROWE FRANCE	Nationale	-
WALTER FRANCE	Nationale	-
RSM	Multi-régionale	8 régions
BAKERTILLY STREGO	Multi-régionale	24 départements
GROUPE ALPHA	Nationale	-
TGS FRANCE	Nationale	-
ORCOM	Multi-régionale	9 régions
@COM GROUPE	Multi-régionale	Grand Sud-Ouest
TALENZ	Nationale	-
PKF FRANCE	Nationale	-
EUREX	Nationale	-
GROUPE CF	Multi-régionale	8 départements
FCN	Multi-régionale	10 départements
IMPLID	Nationale	-
CHD	Nationale	-

Traitement Xerfi / Sources : La Profession Comptable et opérateurs

5.3. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE ET LES RAPPORTS DE FORCES

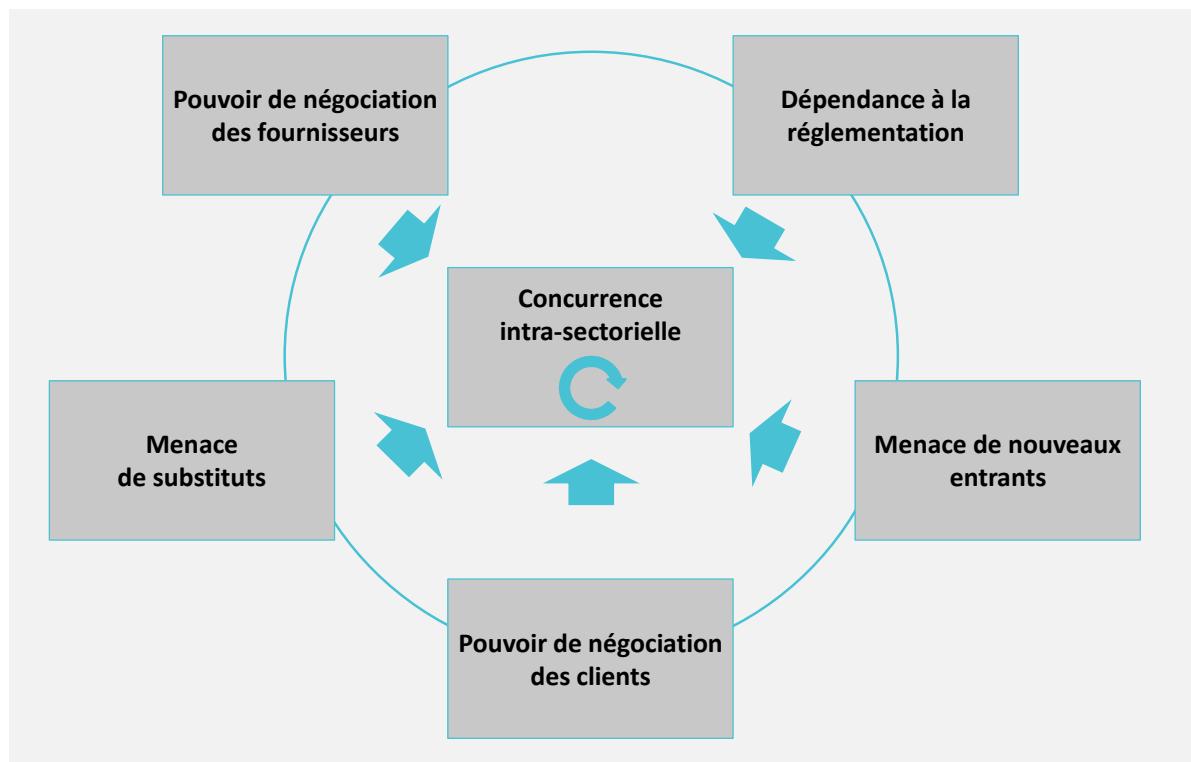
Vue d'ensemble des forces concurrentielles

Cinq grandes forces structurent la concurrence et les rapports de force entre acteurs

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit est au cœur d'un rapport de forces entre les différentes catégories d'acteurs en présence. La structure des forces concurrentielles détermine le comportement des entreprises ainsi que les performances économiques et financières. Les conditions de la concurrence sont déterminées par cinq grandes forces :

- le **pouvoir de négociation des clients** : lorsque celui-ci est suffisamment important, il peut entraîner des pressions tarifaires ;
- le **pouvoir de négociation des fournisseurs** : celui-ci est notamment lié au degré de dépendance des cabinets vis-à-vis des éditeurs de logiciels, qui constituent un passage souvent incontournable pour accélérer sa transformation digitale ;
- la **menace de substituts** : celle-ci se manifeste essentiellement par la possibilité pour les entreprises de (ré)-internaliser une partie des missions d'expertise comptable ;
- la **menace de nouveaux entrants** : celle-ci dépend en grande partie du niveau des barrières à l'entrée (investissements initiaux, image de marque, etc.) ;
- la **concurrence intra-sectorielle** : de nombreux facteurs déterminent le degré de rivalité (l'attrait du marché et ses perspectives de développement, le nombre d'entreprises, la concentration de l'activité, etc.) ;
- la **dépendance à la réglementation** : la réglementation, par exemple la loi Pacte, exerce une influence importante sur le jeu concurrentiel car elle détermine les missions des experts-comptables ou encore les obligations des entreprises en matière de tenue comptable.

Vue d'ensemble des forces concurrentielles sur le marché de la gestion du compte clients



Source : Xerfi

5.3. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE ET LES RAPPORTS DE FORCES

Un secteur à la fois atomisé et concentré

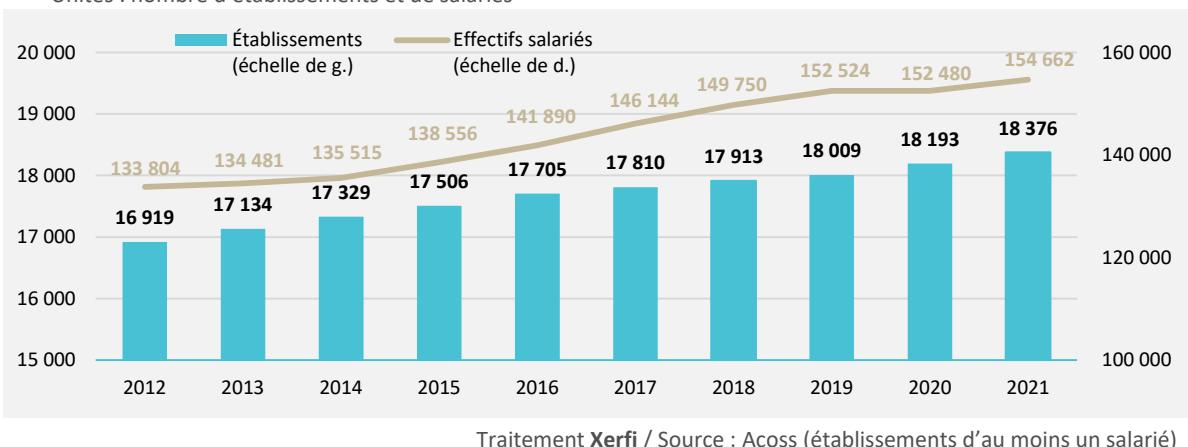
Un tissu très dense de cabinets d'audit et d'expertise comptable en France

Le secteur de l'audit et de l'expertise comptable est très atomisé. Selon les données de l'Acoss, près de 18 500 établissements (d'au moins un salarié) intervenaient en 2021 dans le secteur des activités comptables, un nombre en augmentation d'environ 1% par an depuis 2012. Les effectifs salariés ont quant à eux progressé plus rapidement, de l'ordre de 1,6% par an pour atteindre environ 154 600 personnes en 2021. Le nombre d'experts-comptables stagiaires a également rapidement augmenté ces dernières années (plus de 7 200 en 2021), de même que le nombre de mémorialistes (plus de 5 200). À noter que sur la dernière décennie, le nombre de cabinets a progressé nettement plus vite que la population d'experts-comptables, car une part croissante des diplômés ne s'inscrit pas à l'Ordre, préférant exercer en entreprise.

Le secteur des activités comptables est principalement composé de petites structures puisque près de 90% d'entre elles emploient moins de 10 salariés. Le secteur se caractérise ainsi par la présence d'une kyrielle de cabinets, majoritairement des TPE employant moins de 10 salariés et opérant à une échelle locale avec un ou plusieurs experts-comptables associés et un nombre limité de collaborateurs.

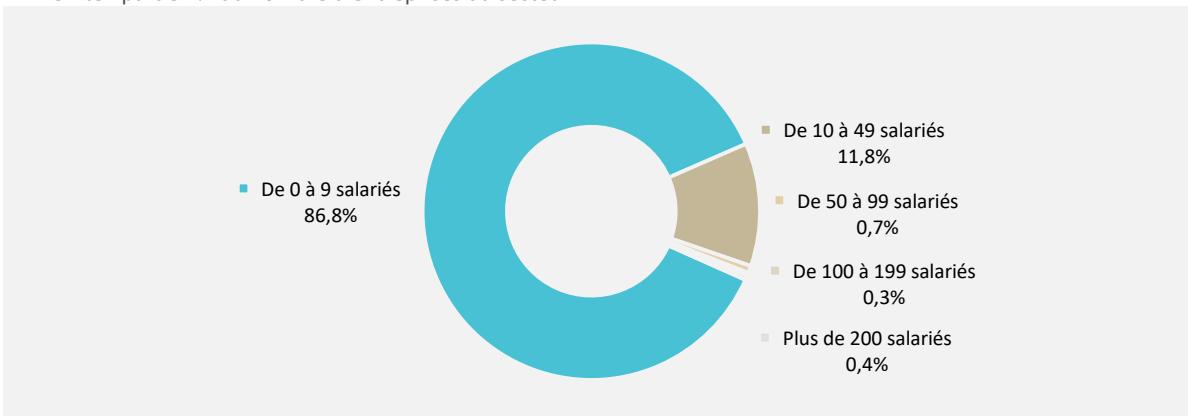
■ Nombre d'établissements et effectifs salariés

Unités : nombre d'établissements et de salariés



■ Répartition des entreprises du secteur par taille

Unité : part en % du nombre d'entreprises du secteur



Un secteur de la profession comptable atomisé et concentré (suite)

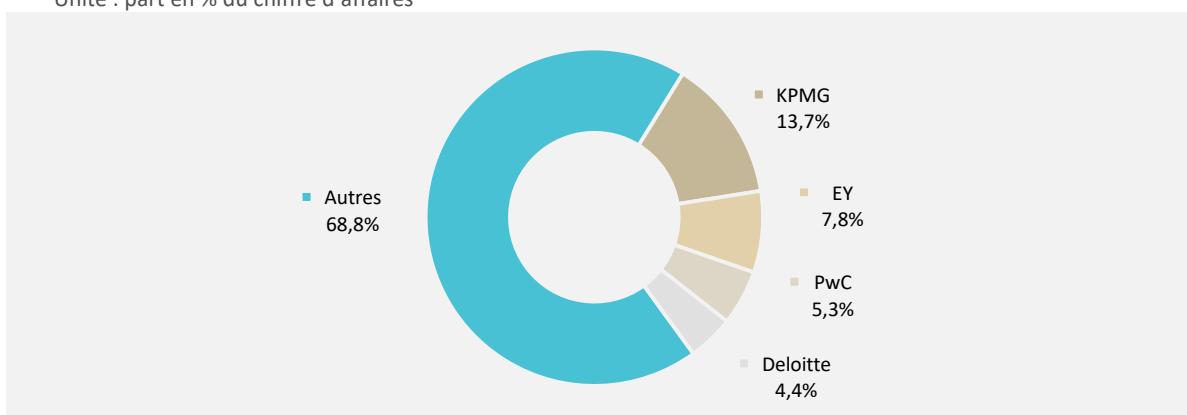
Les « Big 4 » représentent presque un tiers des activités réglementées

Si le secteur est très atomisé, il n'en est pas moins très concentré. Les « Big 4 » (KPMG, EY, PwC, Deloitte) ont en effet capté 31,2% du chiffre d'affaires des activités réglementées (commissariat aux comptes et expertise comptable) en 2020/21. Ils bénéficient en effet d'une grande renommée, d'un maillage territorial fin et de relations bien établies avec les grands groupes pour lesquels ils réalisent l'audit des comptes. Le commissariat aux comptes représente la majeure partie de leurs revenus (60% en 2020/21). À l'inverse, les autres acteurs du secteur, notamment les plus petits, sont plus présents auprès des TPE/PME dont la certification des comptes est moins complexe voire non obligatoire. Près des deux tiers de leur activité est donc orientée vers l'expertise comptable.

Bien que le secteur reste aujourd'hui très concentré, le poids des « Big 4 » dans les activités réglementées s'est réduit ces dernières années. Ils représentaient en effet 41% du chiffre d'affaires CAC et EC en 2017/18, soit 10 points de plus qu'en 2020/21.

Concentration des activités « Profession comptable » (*)

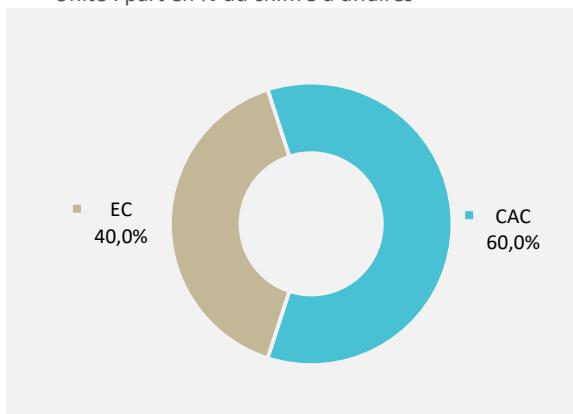
Unité : part en % du chiffre d'affaires



(*) Commissariat aux comptes et expertise comptable
Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable, données 2020/21

Répartition des activités comptables des « Big 4 »

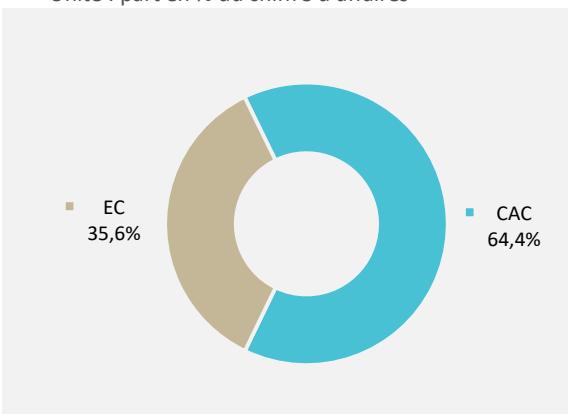
Unité : part en % du chiffre d'affaires



Source : La Profession Comptable, données 2020/21

Répartition des activités comptables des 50 plus gros cabinets

Unité : part en % du chiffre d'affaires



Source : La Profession Comptable, données 2020/21

5.3. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE ET LES RAPPORTS DE FORCES

Des clients fidèles et moins sensibles au prix qu'à la qualité de la relation client

Des rapports de forces avec la clientèle à ne pas négliger

D'une manière générale, plusieurs facteurs déterminent la nature des rapports de forces entre les professionnels du chiffre et leurs clients :

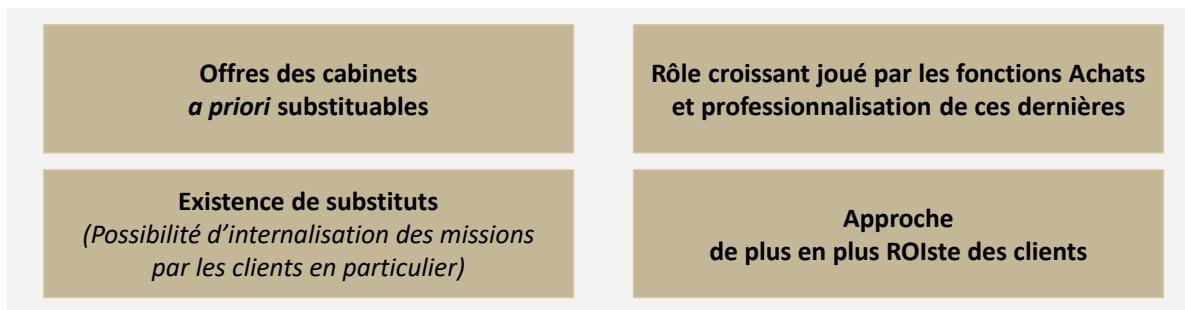
- les **professionnels du chiffre sont *a priori* substituables** : les zones de différenciation sont peu perceptibles pour les clients, la qualité de la prestation n'étant pas immédiatement observable *a priori* ;
- le **critère prix est devenu prépondérant dans le choix d'un prestataire**. Avec à la clé un cercle vicieux selon lequel les grilles de sélection utilisées par les services Achats uniformisent les prestations. Un mouvement amplifié par le développement de forfaits « tout compris » qui pousse à la banalisation des missions comptables ;
- les **entreprises clientes, en particulier les grands comptes, savent de mieux en mieux acheter des prestations intellectuelles**, grâce à la professionnalisation de leur fonction Achats. Les entreprises ont par ailleurs une approche de plus en plus ROIste des prestations d'expertise comptable et d'audit, avec en ligne de mire des recommandations opérationnelles, innovantes et des résultats mesurables ;
- la **menace sérieuse de substituts** : l'internalisation des missions de comptabilité par les clients (*self-care*) renforce le pouvoir de marché de ces derniers.

Des clients attachés à la proximité plutôt qu'au prix

Même si ces facteurs de tension peuvent jouer dans les négociations entre les experts-comptables et leurs clients, il reste que les professionnels du chiffre s'imposent comme de réels tiers de confiance. Cette relation de confiance entre les dirigeants d'entreprise et leur expert-comptable témoigne d'une forte proximité à laquelle sont très attachées les entreprises. En témoigne le taux élevé de fidélisation des cabinets d'expertise comptable et des commissaires aux comptes :

- **l'importance des coûts de transfert** : le passage d'un cabinet à un autre induit des coûts « cachés » pour l'entreprise. En effet, le cabinet nouvellement désigné doit effectuer un travail préalable de revue des dispositifs internes à l'entreprise, mener des entretiens avec les personnes clés, etc. ;
- **l'enfermement de l'entreprise** : une fois le commissaire aux comptes désigné, son mandat court au minimum sur six ans (trois ans en cas de désignation volontaire) ;
- **la qualité de la signature** : les grands comptes, le plus souvent clients des Big 4, restent attachés à la qualité de la signature de leur cabinet, notamment dans une logique de rassurance des investisseurs.

Facteurs de tension des négociations entre les experts-clients et leurs clients



Source : Xerfi

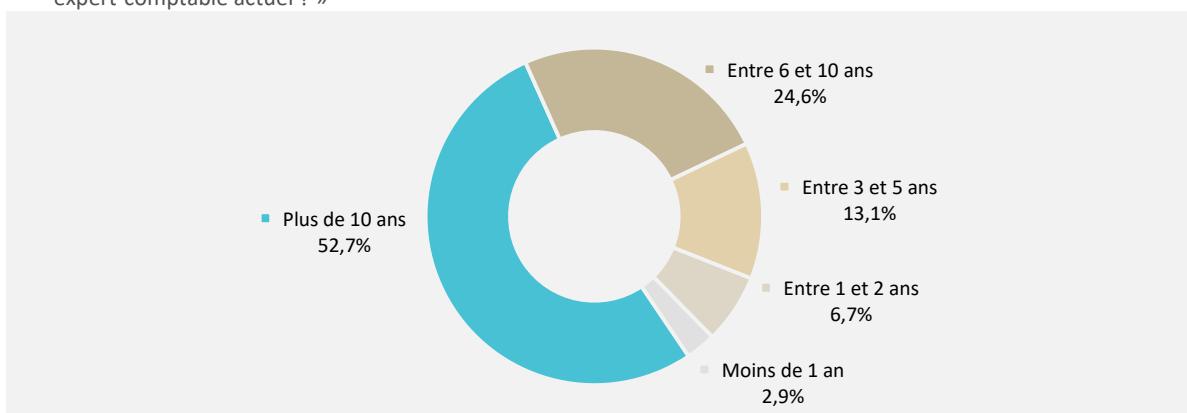
Des clients fidèles et moins sensibles au prix qu'à la qualité de la relation (suite)

Pour les clients, deux critères de satisfaction priment sur tous les autres

Dans notre récente enquête « les nouvelles réalités de la relation client dans l'expertise comptable » (juin 2022), deux grands critères de satisfaction ressortent nettement : la réactivité et la flexibilité de l'expert-comptable d'une part, la qualité de la relation et des échanges d'autre part. L'accompagnement au-delà des missions comptables arrive en troisième place, tandis que la maîtrise des honoraires est citée comme premier critère par moins 7% des entreprises clientes. De manière schématique, les petites entreprises (< 100 salariés) attachent en moyenne plus d'importance à la relation client et à l'accompagnement au-delà des missions comptables, tandis que les entreprises de grande taille sont en moyenne plus sensibles aux pratiques tarifaires de leur cabinet. Ces résultats montrent que les entreprises attachent en moyenne une importance plus forte aux aspects relationnels (proximité, échanges avec les collaborateurs en charge de leur dossier, suivi attentif de l'activité, etc.) qu'aux aspects « extra-relationnels » comme le respect des délais ou les grilles tarifaires. Et confirment ainsi que l'expert-comptable est avant tout perçu comme un véritable partenaire que comme un simple prestataire.

■ Durée de la collaboration avec les cabinets d'expertise comptable

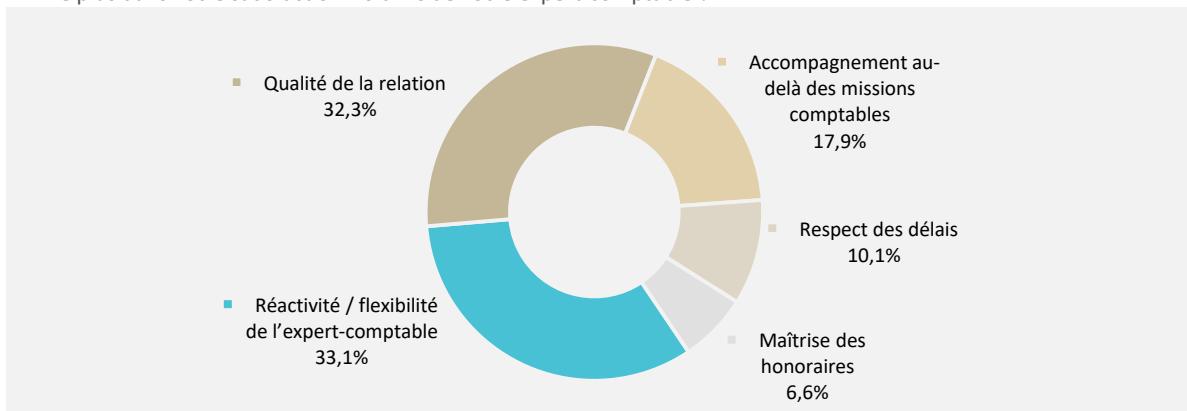
Unité : part en % des réponses à la question « Depuis combien de temps êtes-vous client de votre expert-comptable actuel ? »



Traitement et source : Xerfi, enquête sur les nouvelles réalités de la relation client dans l'expertise comptable (juin 2022), échantillon de plus de 850 chefs d'entreprise

■ Principaux motifs de satisfaction des entreprises vis-à-vis de leur expert-comptable

Unité : part en % des réponses à la question « Parmi ces cinq critères, pouvez-vous hiérarchiser ceux qui comptent le plus dans votre satisfaction vis-à-vis de votre expert-comptable ? »



Traitement et source : Xerfi, enquête sur les nouvelles réalisations de la relation client dans l'expertise comptable (juin 2022), échantillon de plus de 850 chefs d'entreprise

5.3. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE ET LES RAPPORTS DE FORCES

Le renforcement du pouvoir de marché des fournisseurs

La dépendance des cabinets vis-à-vis de certains fournisseurs s'accentue

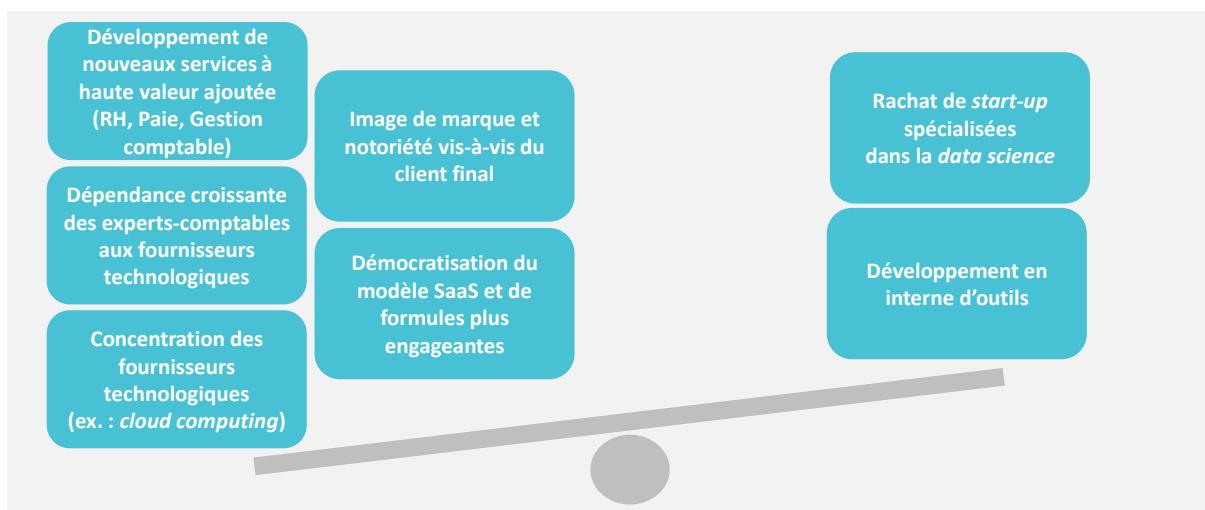
La dépendance des cabinets vis-à-vis des fournisseurs de technologies (Microsoft, Sage, EMC, Cegid, etc.) se renforce invariablement. Éditeurs de logiciels, outils de dématérialisation ou encore plateformes en ligne de mise en relation, ces acteurs sont devenus des partenaires incontournables, et ce pour trois raisons principales :

- **afin de satisfaire aux exigences réglementaires en matière de dématérialisation** (mise en place de la piste d'audit fiable, calendrier progressif d'obligation de facturation électronique, etc.) ;
- **afin de mener à bien les stratégies marketing** des cabinets en matière de conquête et de fidélisation des clients ;
- **afin de réduire les coûts de production** des cabinets via l'externalisation des travaux de saisie auprès des clients. Dans ce cadre, le client gère lui-même la saisie de sa comptabilité, aidé par des systèmes d'automatisation et de reconnaissance des documents vendus par le cabinet sous marque blanche d'un éditeur.

Les professionnels du chiffre, en particulier les leaders, sont confrontés à une logique d'enfermement en matière de *hardware* voire de téléphonie (avec des centaines voire des milliers de collaborateurs équipés d'une seule marque, les coûts de transfert apparaissent très élevés). De plus, de nombreuses solutions incluent dans leurs contrats des clauses d'engagement (en moyenne d'un an), ce qui empêche les cabinets d'expertise comptable de s'en séparer sans contraintes. Dans une moindre mesure, les professionnels du chiffre sont également dépendants de partenaires extérieurs comme les consultants ou les avocats pour des missions spécifiques, ces dernières se développant dans le sillage de la diversification des cabinets.

Néanmoins, les leaders de la profession comptable et de l'audit se montrent de plus en plus prudents et investissent aussi dans leur propre solution « maison » pour éviter un risque de dépendance trop important. Les grands cabinets d'audit développent par exemple le plus souvent en interne leur propre logiciel dédié à la matérialisation des travaux et de la piste d'audit. Le développement de ces logiciels est en revanche réservé aux leaders du secteur, puisqu'il implique des coûts de R&D peu envisageables pour la majorité des cabinets d'expertise comptable.

Facteurs influant sur le rapport de force entre la profession comptable et ses fournisseurs



Source : Xerfi

Le renforcement du pouvoir de marché des fournisseurs (suite)

Les fournisseurs de logiciels comptables s'imposent avec le modèle SaaS

Alors que la plupart des logiciels destinés à l'expertise-comptable ont à l'origine été développés sur un modèle *On premise* (logiciels installés sur l'ordinateur des clients et qui s'exécute sans connexion externe), le modèle *Software as a Service* s'impose ces dernières années chez les fournisseurs. Plutôt que de permettre aux cabinets d'utiliser leur logiciel sur leur propre serveur, le modèle SaaS vise à la création d'une plateforme accessible par Internet à partir de laquelle les clients peuvent utiliser les différentes fonctions des logiciels. Elle permet également aux cabinets d'importer toutes leurs données sur la plateforme afin qu'elles soient toujours disponibles et sécurisées, notamment grâce à l'attribution de droits aux utilisateurs. Un autre avantage majeur de ce modèle est la possibilité de mettre à jour le logiciel facilement, sans action côté client, et d'y incorporer de nouveaux services. Les fournisseurs de logiciels mettent ces dernières années particulièrement l'accent sur ces derniers, notamment afin de développer des offres encadrant toute l'activité des cabinets. (paie, gestion des rôles, autres services RH, etc.)

Le modèle SaaS renforce la pression des fournisseurs sur les experts-comptables

Le passage au modèle SaaS a fortement renforcé le pouvoir de pression des fournisseurs sur les cabinets. En effet, les plateformes SaaS permettent aux fournisseurs de gérer plus facilement les données de leurs clients, de justifier des hausses tarifaires grâce à de nouveaux services, souvent non indispensables mais très pratiques pour les cabinets d'expertise comptable. Ce phénomène a été particulièrement visible fin 2020. Cegid, dont les solutions équipent près de la moitié des experts-comptables en France, a réussi un « coup de force » pour imposer le SaaS à ses clients experts-comptables. À défaut de changer de partenaire, les professionnels ont dû se soumettre à des conditions générales de vente discutables (engagement de 36 mois, résiliation contraignante, etc.) et à d'importantes hausses tarifaires. Une initiative qui renforce encore un peu plus l'effet de *lock-in* des experts-comptables vis-à-vis de leurs éditeurs (surtout s'ils sont mono-éditeurs !).

Avantages et inconvénients du modèle SaaS pour les acteurs de l'expertise comptable

Avantages et inconvénients du modèle SaaS pour les fournisseurs de logiciels et pour les cabinets d'expertise comptable			
Fournisseurs de logiciels		Cabinets d'expertise comptable	
Avantages	Inconvénients	Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> Mise à jour et corrections de bugs facilités Possibilité d'incorporer de nouveaux services Meilleure collecte et utilisation des données Effet de <i>lock in</i> grâce aux conditions générales de vente des plateformes <ul style="list-style-type: none"> Concentration des logiciels et services au sein d'un même outil 	<ul style="list-style-type: none"> Coûts plus élevés de développement et de maintenance Perte des cabinets qui ne peuvent pas suivre les augmentations tarifaires ou qui ne souhaitent que les outils de comptabilité 	<ul style="list-style-type: none"> Concentration des outils dans une plateforme accessible partout Améliorations régulières des services et corrections de bugs Accès à des services de RH, de gestion de paie interconnectés en plus des outils comptables 	<ul style="list-style-type: none"> Effet de <i>lock in</i> à cause des conditions générales de vente des plateformes Diffusion des données du cabinet à des fins commerciales Augmentations tarifaires régulières et clauses d'engagement

Source : Xerfi

Le renforcement du pouvoir de marché des fournisseurs (suite)

Étude de cas

Cegid et Silae dans le giron du fonds Silver Lake : la financialisation des fournisseurs des experts-comptables

2016 : Cegid passe sous contrôle du fonds Silver Lake

Cegid a été créée à Lyon en 1983 et a connu une croissance spectaculaire notamment grâce à la transition de son *business model* vers le SaaS, à de lourds investissements dans les solutions *cloud* de dernière génération et à une politique active de croissance externe (parmi les récents rachats figurent ACA et Cedricom dans les logiciels de gestion de flux financiers, Dhatim dans la reconnaissance de texte, TalentSoft dans les ressources humaines, Primavera dans le *cloud*, etc.). Il revendique aujourd’hui une place de leader des solutions de gestion *cloud* pour les professionnels des métiers de la finance (ERP, trésorerie, fiscalité), des ressources humaines (paie, social) et des secteurs de l’expertise comptable et du *retail*.

L’éditeur lyonnais de logiciels de gestion Cegid a changé d'actionnaires en avril 2016, avec la cession de la participation de Groupama, Groupama Gan Vie et ICMI à un consortium formé par le fonds d’investissement américain Silver Lake et la société d’investissement anglaise Altaone. Cegid, qui comptait alors 2 250 salariés dans le monde pour un chiffre d’affaires d’environ 300 millions d’euros, était valorisée 580 millions d’euros.

En juin 2021, KKR a pris une participation minoritaire au capital de Cegid, par le biais de son fonds long terme KKR Core Investment Strategy, valorisant l’éditeur français à 5,5 Md€ (ce qui fait de ce LBO le deuxième plus important de l’histoire du non-coté français).

2020 : Silae intègre le portefeuille de Silver Lake

Silae a été créée plus récemment, en 2010. Comme Cegid, Silae a parié très tôt sur l’essor du *cloud* (mode SaaS). L’éditeur a profil de « PME technologique » qui exploite un savoir-faire reconnu sur la gestion de la paie. Il dispose notamment d’un moteur de paie très automatisé et paramétré pour produire des fiches de paie conformes à la législation sociale française compliquée, de nombreuses conventions collectives et des accords spécifiques d’entreprises. Jusqu’en 2020, Silae a uniquement recouru à l’autofinancement pour le développement de ses activités.

Silae est passé sous le giron du fonds Silver Lake durant l’été 2020, pour un montant d’environ 600 millions d’euros. Une valorisation liée à la forte croissance qu’a connu Silae ces dernières années, avec un doublement de son chiffre d’affaires et un triplement de son excédent brut d’exploitation depuis 2018 (supérieur à 50 M€ cette année). En septembre 2022, Silae a annoncé l’acquisition de trois éditeurs de logiciels : DSN+, isiRH et Jenji, pour un montant de 70 M€.

L’impact de la financialisation sur la profession des experts-comptables

L’incursion de Silver Lake sur le marché de l’édition de logiciels de comptabilité et de paie à travers le rachat des deux principaux fournisseurs de la profession est susceptible de déséquilibrer les rapports de forces. Pour les experts-comptables, la pression des fournisseurs sera telle que seuls les grands groupes pourront faire contrepoids, soit en créant leurs propres solutions, soit en disposant d’un fort pouvoir de négociation. Les cabinets de moindre envergure seront davantage exposés à la position de « *price maker* » des éditeurs dominants. Une pression qui pourrait toutefois être atténuée par la profusion des logiciels récemment lancés sur le marché.

Source : Xerfi

5.3. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE ET LES RAPPORTS DE FORCES

Les outils de *self-care* favorisent l'internationalisation de la comptabilité

Vers une désintermédiation des missions comptables basiques sur la cible des TPE

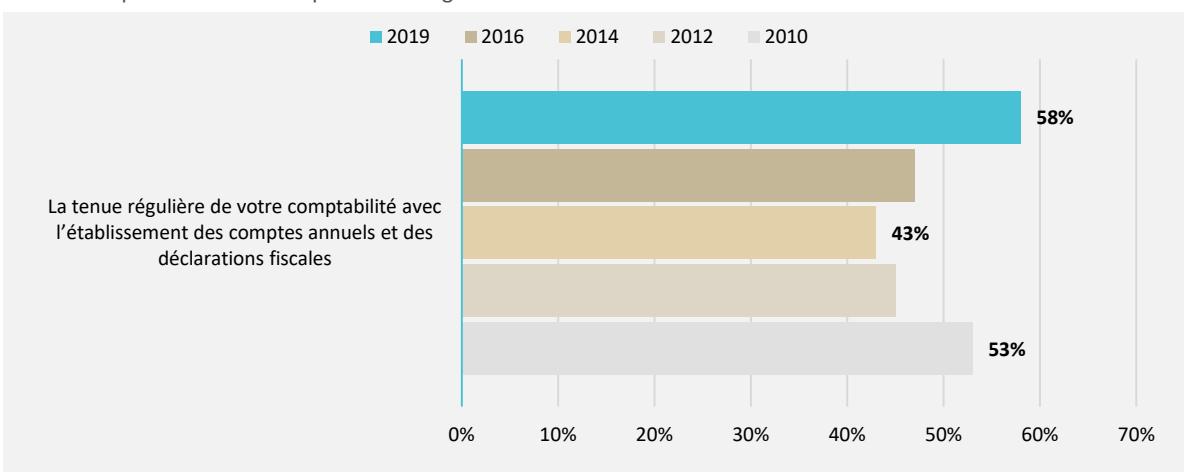
Des modèles de plateformes émergent depuis peu en France dans les services de comptabilité. Ces plateformes proposent aux TPE des outils en ligne pour gérer elles-mêmes leur comptabilité ou leurs problématiques juridiques, complétées éventuellement d'une mise en relation avec un expert partenaire de la plateforme (expert-comptable ou avocat en externe) pour certaines prestations à plus forte valeur ajoutée. La *legaltech* Legalstart est l'un des pionniers en France sur ce créneau.

Ces modèles, mêlant mise en relation et production de services automatisés, contribuent à désintermédiaire le métier d'expert-comptable dont le rôle se limite finalement aux missions critiques (révision annuelle) voire de conseil personnalisé. De nombreuses plateformes ont été très offensives ces dernières années comme en témoignent les nombreuses levées de fonds observées dans la profession, et jouent notamment sur leur image « d'alternative » à l'expert-comptable. Indy, qui a levé 35 M€ en janvier 2021 assure par exemple rembourser tout frais de résiliation d'un ancien comptable et un accompagnement dans les procédures administratives.

Avec la multiplication des solutions logicielles *do it yourself/self-care* proposées par les éditeurs et certaines *legaltech*, par ailleurs plutôt compétitives en termes de prix, les signes de ré-internalisation des missions comptables se multiplient donc peu à peu. Le taux de recours à un expert-comptable (ou une AGC) pour la réalisation d'une prestation globale a globalement diminué ces dernières années aussi bien pour les TPE/PME que pour les associations, même si une inflexion a eu lieu récemment, notamment dans le domaine des missions sociales. Selon l'OEC, 74% des entreprises ont en effet fait appel à un professionnel de la comptabilité pour la prise en charge de la paie et des déclarations sociales en 2019 (contre environ 50% sur les dernières vagues d'enquête menées depuis 2010). Cette inflexion tient notamment à la mise en place de certaines obligations réglementaires (déclaration sociale nominative, prélèvement à la source, etc.) qui a nécessité un accompagnement. Il est probable aussi que la crise sanitaire et ses conséquences sur les organisations (accès aux financements et aux aides de l'État, fiches de paie, etc.) se soient traduites par un recours accru aux experts-comptables. Ces épisodes conjoncturels ne doivent pas pour autant faire perdre de vue le risque, plus structurel, de désintermédiation de certaines missions comptables.

■ Nature des travaux demandés à l'EC en matière de comptabilité dans les PME/TPE

Unité : part en % des entreprises interrogées



Les outils de self-care favorisent l'internalisation de la comptabilité (suite)

■ Vue d'ensemble des principaux outils en ligne

Outils	Fonctionnalités principales	Commentaires
Intuit Quickbooks	Devis et facturations Comptabilité Gestion commerciale Gestion des dépenses Trésorerie et prévisionnel TVA (calcul et déclarations)	Créée en 1983 aux États-Unis, la solution développée par Intuit (8 000 collaborateurs et 7 millions d'utilisateurs actifs de Quickbooks) a été lancée en France en 2016. Il s'agit d'une application SaaS (100% cloud) qui s'adresse en priorité aux auto-entrepreneurs et TPE.
iTool	Comptabilité Gestion commerciale Liasses fiscales	Créé en 2000 en France, iTool est le premier éditeur sur le marché français à avoir proposé des solutions de gestion commerciale et de comptabilité en ligne. La société est devenue une filiale du groupe EBP (éditeur de logiciels de gestion depuis 1984) en 2006.
Xero	Comptabilité Analyse affaires Tenue de livres	Créé en 2006 en Nouvelle-Zélande, Xero compte plus de 3 500 employés et 2,7 millions d'utilisateurs dans le monde. Des intégrations sont possibles avec des centaines d'appli (comme Spendesk pour les notes de frais, Paypal, SquareSpace, etc.).
Cegid Quadra Entreprise	Comptabilité Gestion commerciale Paie Suivi de trésorerie Déclarations de TVA Gestion de la relation clients	Créé en France en 1991, Quadratus a rejoint le groupe Cegid en 2003. Cegid Quadra Entreprise est une solution modulaire adaptée aux spécificités sectorielles et disponible en mode cloud (190 000 utilisateurs cabinets et TPE connectés au SaaS Cegid).
Sage Compta et Facturation	Vente / achat Gestion de trésorerie TVA Reporting	Sage a été créé au Royaume-Uni en 1981. Il revendique le rôle de leader sur le marché des solutions intégrées de gestion comptable, gestion commerciale, paie et paiement en ligne. Sage compte aujourd'hui plus de 3 millions d'entreprises clientes en France.
EBP	CRM Gestion commerciale Fiscalité Paie Comptabilité	Créé en 1984 en France, le groupe EBP est un éditeur de logiciels s'adressant aux petites entreprises (TPE/PME, artisans, etc.). Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 57 millions d'euros en 2021 (pour 560 collaborateurs et plus de 560 000 clients).
Macompta.fr	Comptabilité Vente / achat Calcul TVA Liasses fiscales Paie	Macompta.fr a été créée en France en 2007. C'est l'une des premières solutions 100% cloud à avoir vu le jour. Elle permet de gérer sa comptabilité et sa liasse fiscale simplement. La solution a été adoptée par plus de 15 000 utilisateurs en France.
Sinao	Devis et facturation Connexions avec la banque Suivi de trésorerie Exports comptables	Sinao a été fondée en 2015 par 2 jeunes entrepreneurs français. C'est une solution de gestion simple pour les micro-entrepreneurs, artisans, TPE/PME, indépendants et freelances. Un accompagnement client est disponible tous les jours en cas de besoin.
Indy	Comptabilité TVA Facturations et relances d'impayés Liasse fiscale	Fondé en 2016, Indy (à l'origine Georges) est une application visant à automatiser les comptabilités des indépendants et des jeunes entreprises. L'entreprise a bouclé en janvier 2021 une levée de fonds de 35 M€ auprès de ses actionnaires historiques, Alven et Kerala.

Liste non exhaustive / Source : Xerfi, d'après presse et opérateurs

5.3. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE ET LES RAPPORTS DE FORCES

La concurrence des cabinets 100% en ligne

Des offres 100% en ligne pour séduire le « bas du marché »

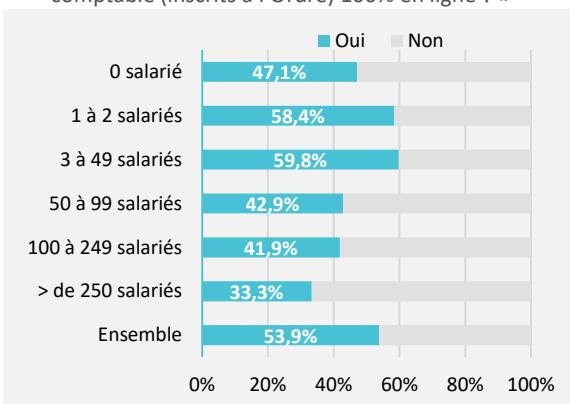
Ces dernières années ont vu la montée en puissance de nouveaux cabinets inscrits à l'Ordre porteur de nouveaux *business models* 100% en ligne, comme Clementine, Dougs, Livli, ou encore Acasi. Ils réalisent les mêmes missions que les cabinets classiques, mais bénéficient d'un gain de temps généré par une relation 100% digitale. Pour ce faire, ils ont notamment recours à des solutions basées sur le *cloud computing*, les technologies de dématérialisation des documents ou encore de récupération de données bancaires. Keobiz, par exemple, est doté de nombreux outils innovants comme Keofac (service gratuit destiné à réaliser les devis et factures directement en ligne), Keobox (coffre-fort numérique pour les documents internes) ou encore Keo Up (scan et stockage des documents et factures). Grâce à ces outils qui ne nécessitent pas d'action humaine, les cabinets 100% en ligne affichent des prix bien en dessous de ceux des « cabinets traditionnels », en dehors des services à la carte. Ce nouveau modèle de cabinet vise ainsi principalement les TPE/PME, qu'elles soient « non-clients » des cabinets d'expertise comptable (indépendants, micro-entrepreneurs) ou non. Les cabinets ont par ailleurs renforcé leur offre en y ajoutant de nouveaux services (expertise comptable mais aussi domiciliation, accompagnement à la création d'entreprise, annonces légales, *business plan*, etc.), tout en conservant leur approche *low-cost* (différenciation par les prix) pour séduire les clients « traditionnels » des experts-comptables. Les « cabinets 2.0 » éprouvent toutefois des difficultés, en dépit de nombreuses levées de fonds, à s'émanciper du « bas du marché ». En effet, ils ne proposent pour la plupart pas de comptabilité d'engagement, ce qui exclut d'office les plus grandes entreprises.

Les « cabinets 2.0 » manquent toujours de visibilité et de légitimité auprès des entreprises

Force est de constater que la rupture espérée par les cabinets 100% en ligne suite à leur montée en puissance n'a pas eu lieu, même sur le « bas du marché ». En effet, même vis-à-vis de ces acteurs, les « cabinets 2.0 » font face à un grave manque de visibilité. 40% des entreprises comptant entre 1 à 49 salariés n'avaient pas conscience en 2022 de leur existence, alors qu'elles représentent l'essentiel de leur cible. De plus, les cabinets 100% en ligne font toujours face à des problèmes de légitimité, en dépit de leur appartenance à l'Ordre des experts-comptables. En 2022, près de 95% des entreprises n'ont jamais songé à recourir à un expert-comptable en ligne.

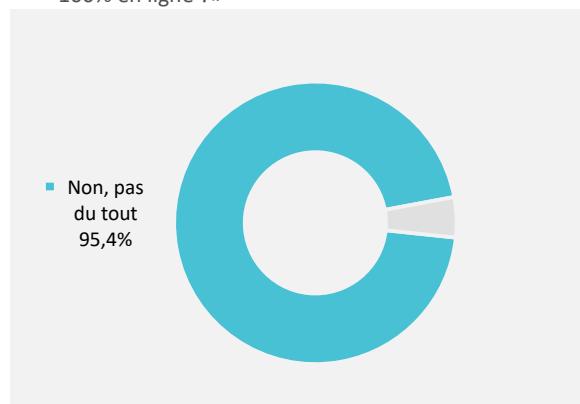
Visibilité des cabinets 100% en ligne

Unité : part en % des réponses à la question « Êtes-vous au courant qu'il existe des cabinets d'expertise comptable (inscrits à l'Ordre) 100% en ligne ? »



Attractivité des cabinets 100% en ligne

Unité : part en % des réponses à la question « Avez-vous déjà songé à recourir à un expert-comptable 100% en ligne ? »



Traitement et source : Xerfi, enquête sur les nouvelles réalités de la relation client dans l'expertise comptable (juin 2022), échantillon de plus de 850 chefs d'entreprise

La concurrence des cabinets 100% en ligne (suite)

Des cabinets digitaux surtout présents dans la comptabilité de trésorerie

Les difficultés des cabinets digitaux à véritablement percer, pour l'heure, au-delà de la clientèle des indépendants ou des libéraux, tiennent en partie à l'offre proposée, le plus souvent la comptabilité de trésorerie. Contrairement à la comptabilité d'engagement, la comptabilité de trésorerie consiste à enregistrer uniquement les encaissements et décaissements sans constater les engagements (créances ou dettes). Elle est donc plus simple, et plus facilement automatisable à partir de la synchronisation des données bancaires. Mais la comptabilité de trésorerie est réservée à certains professionnels seulement (imposés dans la catégorie des BNC, essentiellement les professionnels libéraux). De fait, de nombreux cabinets en ligne ne proposent pas de comptabilité d'engagement, générant une déconnexion de l'offre avec les besoins de certains professionnels (catégorie des BIC ou soumis à l'IS), comme les artisans et les commerçants. Et parmi les cabinets en ligne qui proposent la comptabilité d'engagement, la plupart n'acceptent pas les nouveaux clients mais seulement les clients en comptabilité de trésorerie qui souhaitent passer en comptabilité d'engagement. C'est le cas, par exemple de Wity et de Socic.

■ Système de comptabilité des principaux cabinets 100% en ligne

	Comptabilité de trésorerie	Comptabilité d'engagement
Dougs	✓	✗
Ça compte pour moi	✓	✗
Keobiz	✓	✓
Amarris Direct	✓	✗
L'Expert-Comptable.com	✓	✗
Livli	✓	✗
Clementine	✓	✗
Wity	✓	✗
Naolink	✓	✓
Socic	✓	✓

Liste non exhaustive / Traitement Xerfi / Source : Tool-advisor (2022)

La concurrence des cabinets 100% en ligne (suite)

Vue d'ensemble des experts-comptables en ligne

Plateforme	Offres	Tarifs	Comptes annuels	Décl. fiscales	Gestion paie
Acasi	Offre Lite	79 €	✓	✓	✗
	Offre Coach	99 €	✓	✓	✗
	Offre Coach +	149 €	✓	✓	✗
Amarris Direct	Offre Expert	99 €	✓	✓	✓ (*)
Ça compte pour moi	Offre Professions libérales	49 €	✓	✓	✓ (*)
	Offre LMNP / SCI	59 €	✓	✓	✗
	Offre TPE, prestataires de services	79 €	✓	✓	✓ (*)
	Offre TPE, Artisan/Commerçant	99 €	✓	✓	✓ (*)
Captaincompta	Offre Autoentreprise	69 €	✓	✓	✓
	Offre Indépendant	99 €	✓	✓	✓
	Offre TPE	139 €	✓	✓	✓
	Offre PME	199 €	✓	✓	✓
Clementine	Offre Entreprise	69 €	✓	✓	✓ (*)
	Offre Petite Entreprise	69 €	✓	✓	✓ (*)
	Offre Micro-entreprise	99 €	✓	✗	✓ (*)
Dougs	Offre LMNP	29 €	✗	✓	✓ (*)
	Offre Microentreprise	49 €	✗	✓	✓ (*)
	Offre Libéral (Pack Liberté)	79 €	✓	✓	✓ (*)
	Offre Entreprise (Pack Liberté)	79 €	✓	✓	✓ (*)
	Offre Entreprise (Pack Essentiel)	49 €	✗	✓	✓ (*)
	Offre Libéral – (Pack essentiel)	49 €	✗	✓	✓ (*)
Keobiz	Pack Essentiel	49 €	✗	✗	✗
	Pack Confort	79 €	✓	✓	✗
	Pack Horizon	129 €	✓	✓	✗
L-Expert-Comptable.com	Offre Basique	49 €	✓	✓	✗
	Offre Premium	99 €	✓	✓	✓ (*)
	Offre Élite	149 €	✓	✓	✓ (*)
Livli	Offre TPE	74 €	✓	✓	✓
	Offre Professionnel Libéral	28 €	✓	✓	✗
	Offre SCI/LMNP	37 €	✓	✓	✗
	Offre Association	74 €	✓	✓	✓
	Offre Consultant	74 €	✓	✗	✓
	Offre Autoentrepreneur	62 €	✗	✓	✓
Swapn	Offre Flex	99 €	✓	✓	✗
	Offre Premium	149 €	✓	✓	✗
	Offre Elite	199 €	✓	✓	✗
Naolink	Offre Consultant freelance	78 €	✓	✓	✗
	Offre LMNP	34 €	✓	✓	✗
	Offre SCI	25 €	✓	✓	✗
	Offre Holding	30 €	✓	✓	✗
	Offre Artisan/Commerçant	147 €	✓	✓	✗

(*) Option ou pack non inclus / Traitement Xerfi / Sources : Coover (2022), Tool-advisor (2022) et opérateurs

La concurrence des cabinets 100% en ligne (suite)

Étude de cas

La montée en puissance de SBA Compta

Présentation de SBA Compta

SBA Compta est un groupe *digital native* d'expertise comptable. Il est à l'origine un expert-comptable 100% en ligne, membre de l'OEC, qui a vu le jour en 2013. Il compte aujourd'hui dans son activité historique une centaine de collaborateurs et revendique plus de 2 000 utilisateurs. Il intervient dans les missions d'expertise comptable mais également dans le conseil fiscal et juridique. Son offre se décline en trois formules :

- *Smart* (à partir de 99€/mois) : tenue comptable, déclarations fiscales, bilan et travaux de fin d'année, organisation digitale ;
- *Esprit Libre* (à partir de 149€/mois) : tous les services Smart ainsi que le reporting (reportings trimestriels, tableau de bord et indicateurs clés sur portail et application mobile) ;
- *Elite Plus* (à partir de 349€/mois) : tous les services Esprit Libre ainsi que le budget prévisionnel, un accès permanent à la tenue comptable (sur Cegid), la situation intermédiaire et, en option, la tenue d'une comptabilité analytique.

Le groupe souhaite développer un modèle de croissance mixte

Suite à une levée de fonds de 4,2 M€ en février 2021 pour renforcer ses outils digitaux, SBA Compta a fortement réorienté ses investissements sur le développement d'une stratégie *cross-canal*. En effet, l'acteur a exprimé sa volonté de développer un modèle de croissance mixte (externe et organique) pour atteindre 20 M€ de chiffre d'affaires d'ici 2023. Pour ce faire, il mise sur des acquisitions de cabinets ou de groupes d'expertises-comptables « traditionnels » :

- en mars 2021, le groupe fait l'acquisition d'Ubiconseil, réseau d'expertise comptable présent dans les grandes villes françaises ;
- en avril 2022, SBA Compta fait l'acquisition d'un groupe d'expertise comptable constitué des sociétés Sophec, Sodexpert, Ecce et Marine Audit. Il entend ainsi se développer davantage en région parisienne et s'implanter dans la région du Sud-Est, où il était encore absent.

La promesse de valeur de SBA Compta

L'approche de groupe de SBA Compta réside dans une approche de l'expérience client différenciante, qui met particulièrement en avant la valeur ajoutée pour les clients de ses services d'accompagnement et de conseil sur-mesure. Depuis la mise en place de sa stratégie *cross-canal*, le groupe met en avant trois avantages clés de sa solution :

- la simplicité de ses outils de comptabilité 100% digitaux, qui seront bientôt renforcés par la digitalisation totale de l'organisation du travail sur les sites du groupe (100% cloud, 0 papier, etc.)
- l'accompagnement sur-mesure des « *business coach* ». Ces derniers suivent le dirigeant et son entreprise, le conseillent de manière proactive dans une approche pluridisciplinaire. Ils supervisent entièrement le dossier comptable jusqu'à la finalisation de la liasse fiscale.
- les « Espaces 100% Entrepreneurs ». Ces espaces dont l'ouverture a débuté en décembre 2021 ont pour vocation de devenir des lieux de rassemblement pour les entrepreneurs, où ils pourront échanger facilement avec des experts-comptables ou d'autres chefs d'entreprise. Ces lieux proposeront également des animations et du conseil pluridisciplinaires aux visiteurs

Source : Xerfi, d'après opérateurs et presse professionnelle

La concurrence des cabinets 100% en ligne (suite)

Pennylane

D'expert-comptable 100% en ligne à éditeur de logiciel : le repositionnement de Pennylane

Les cabinets 100% en ligne souffrent d'un environnement défavorable

Les cabinets d'experts-comptables 100% en ligne sont dans une position délicate face aux autres acteurs du marché :

- ils subissent la concurrence directe des logiciels de *self-care*, qui s'adressent à la même cible de marché qu'eux (TPE, indépendants, etc.) mais qui ont des stratégies tarifaires souvent plus agressives ;
- ils sont souvent méconnus ou souffrent d'un manque de reconnaissance en tant que cabinets d'experts-comptables, en dépit de leur inscription à l'Ordre. En effet, ils subissent souvent la comparaison directe aux autres acteurs 100% en ligne (logiciels de *self-care*, logiciels dédiés aux experts-comptables) qui ne sont eux pas reconnus comme des experts-comptables.

Face à ce constat, Pennylane a fait le choix de se réorienter

Lancée en 2019, Pennylane est à l'origine une entreprise proposant un service comptable agréémenté d'une plateforme de gestion des comptes. Après 34 M€ de levée de fonds, l'entreprise a décidé en décembre 2021 de céder l'ensemble de ses activités comptables au cabinet CPA afin de se concentrer sur le développement de sa solution tout-en-un de gestion comptable pour les entreprises. En janvier 2022, l'entreprise a bouclé une nouvelle levée de fonds de 50 M€ auprès de Sequoia, Partech et Global Founders Capital. L'objectif de cette dernière est de mener à bien le projet de l'entreprise : réunir sur une plateforme un outil de gestion financière pour les entreprises et un logiciel de production pour les experts-comptables. En un mot, Pennylane a fait le choix de se repositionner : d'expert-comptable 100% en ligne, il devient éditeur de solutions à destination des experts-comptables.

La valorisation de l'*expertise tech*, une porte de sortie pour les cabinets en ligne ?

À travers cette réorientation, Pennylane souhaite principalement valoriser son expertise sur l'édition de logiciels et l'utilisation des nouvelles technologies, tant pour les entreprises que pour les experts-comptables :

- aux entreprises, Pennylane propose des outils de *self-care* (gestion des ventes, des achats, suivi de trésorerie, outil de production comptable, carte de paiement, etc.) ;
- aux experts-comptables, Pennylane propose des outils de collecte et de traitement automatisé des documents comptables, ainsi que des services qu'ils pourront proposer à leurs clients. Pennylane a notamment lancé en octobre 2022 son service Compte Pro. Les cabinets d'expertise comptable clients de Pennylane pourront désormais proposer des comptes professionnels facilitant la gestion des dépenses à leurs propres clients. Ce nouveau positionnement en tant qu'expert de la *comptatech* semble réussir à l'ancien cabinet, en particulier vis-à-vis des experts-comptables. En janvier 2022, Pennylane a connu une croissance de 81% de son nombre de nouveaux clients.

Source : Xerfi, d'après Pennylane

La concurrence des cabinets 100% en ligne (suite)

■ Principaux faits marquants des cabinets d'expertise comptable 100% en ligne

Mois	Opérateurs	Commentaires
Janvier 2021	Pennylane	Pennylane, lancée en janvier 2020, lève 15 M€ en série A auprès de ses investisseurs historiques. Cette opération fait suite à une première levée de fonds de 4 M€ début 2020. Pennylane, qui revendique 2 M€ de chiffre d'affaires et plus de 500 clients (<i>start-up</i> , TPE/PME) propose une plateforme permettant aux dirigeants d'entreprise de gérer les données financières en temps réel et à leur expert-comptable d'y tenir la comptabilité.
Avril 2021	Acasi	Créé en 2017, Acasi lève 2 M€ auprès de Truffle Capital. Le cabinet revendique environ 1 200 clients, et assure avoir automatisé les tâches comptables à 70%. La levée de fonds doit lui permettre d'automatiser davantage la comptabilité, de travailler sur une solution en marque blanche destinée aux experts-comptables et de renforcer ses équipes <i>tech</i> et produit. Son <i>business model</i> repose pour l'heure sur un modèle d'abonnement.
Février 2021	SBA Compta	SBA Compta lève 4,2 M€ auprès de ses actionnaires historiques afin de poursuivre son développement, notamment en investissant dans ses outils de comptabilité 100% digitaux. Ce nouvel investissement aura également pour objectif de renforcer l'offre de conseil du cabinet tout en renforçant l'éventail de services en ligne.
Décembre 2021	SBA Compta	SBA Compta annonce le lancement des « Espaces 100% Entrepreneurs ». Ces espaces présents dans les grandes villes françaises ont pour vocation de devenir des lieux de rassemblement pour les entrepreneurs, où ils pourront bénéficier d'animations et de conseils de la part du groupe. De plus, le groupe annonce désormais viser les 20 M€ de chiffre d'affaires d'ici 2023.
Décembre 2021	Pennylane	Pennylane cède ses activités d'expertise comptable au groupe CPA, cabinet d'expertise comptable, afin de se concentrer sur le développement de sa plateforme d'accompagnement aux entreprises et aux cabinets d'expertise comptable. L'entreprise conservera toutefois une partie de ses équipes d'experts-comptables pour ses services de conseil.
Mars 2022	Pennylane	Pennylane lève 50 M€ en série B auprès de ses investisseurs historiques. L'acteur qui a cédé ses activités d'expertise comptable souhaite accélérer le développement de sa plateforme, de plus en plus adoptée par les cabinets 100% en ligne. Cette dernière a pour objectif de faciliter la comptabilité des entreprises comme des cabinets d'expertise comptable.
Avril 2022	SBA Compta	SBA Compta fait l'acquisition d'un groupe d'experts-comptables constitué des sociétés Sophec, Sodexpert, ECCE et Marine Audit. Le groupe à l'origine 100% en ligne entend grâce à cette acquisition développer son réseau de points de vente physique, notamment en région parisienne et dans la région Sud-Est.
Septembre 2022	Keobiz	Keobiz noue un partenariat avec Pennylane afin de transférer l'intégralité de ses dossiers clients (soit près de 12 000 dossiers) sur la plateforme. Le cabinet 100% en ligne entend ainsi renforcer son offre d'accompagnement et valoriser son rôle de conseil auprès de ses clients, tout en disposant d'outils lui permettant d'augmenter sa productivité.

Liste non exhaustive / Source : Xerfi, d'après presse et opérateurs

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

5.3. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE ET LES RAPPORTS DE FORCES

L'essor de la *comptatech* : entre concurrents et alliés

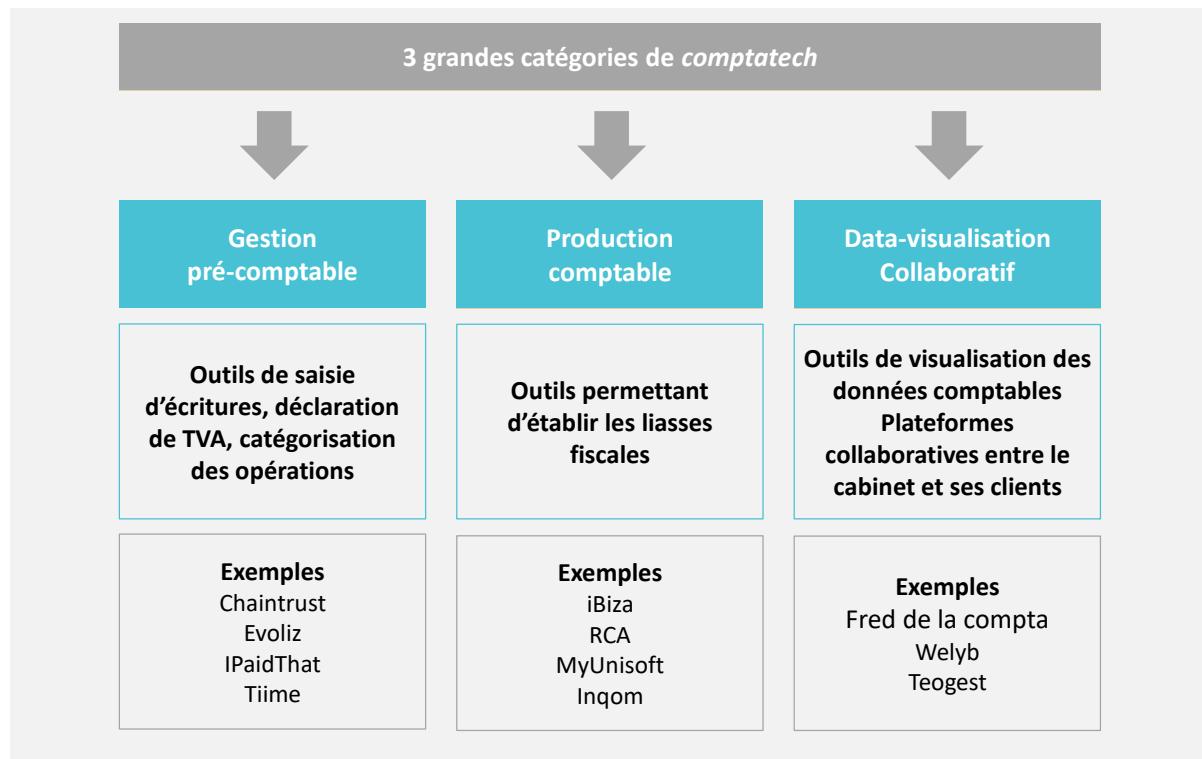
La *comptatech* au service de l'expertise comptable augmentée

Si les professionnels du chiffre font face au développement de plateformes 100% en ligne, avec un risque de concurrence accrue sur le bas du marché, ils bénéficient aussi de l'essor des acteurs de la *comptatech*. Des acteurs porteurs de solutions innovantes reposant sur les nouvelles technologies et visant à améliorer le quotidien des experts-comptables. La *comptatech*, qui regroupe de nombreuses *start-up* au profil et offres hétérogènes, est en pleine ébullition : selon un recensement de compta-online.com, les acteurs de la *comptatech* auraient levé 223 M€ en 2019, 311 M€ en 2020 et 345 M€ à fin septembre 2021, dont 100 M€ pour Spendesk (gestion des dépenses et automatisation comptable) et 90 M€ pour PayFit (logiciel de paie et RH en ligne).

Des *start-up* qui se positionnent comme des partenaires privilégiés des cabinets

La majorité des acteurs de la *comptatech* ne sont pas en concurrence frontale avec les acteurs traditionnels de l'audit et de l'expertise comptable. Ils cherchent généralement à développer des services innovants pour faciliter leurs missions. De fait, de nombreux cabinets intègrent les solutions proposées par ces *start-up* dans leur offre, par exemple pour automatiser leur *reporting* et développer leurs missions d'accompagnement. Schématiquement, les acteurs de la *comptatech* comprennent trois grandes familles d'acteurs : ceux qui interviennent dans la gestion pré-comptable à l'instar de Chaintrust, ceux qui interviennent dans la production comptable (RCA, MyUnisoft, etc.) et ceux qui proposent des plateformes collaboratives (comme Welyb, qui, par exemple, ne propose pas tous les outils permettant de réaliser un bilan comptable).

■ Typologie des acteurs de la *comptatech*



Source : Xerfi

Les logiques de complémentarité avec les acteurs de la *comptatech* (suite)

■ Principales levées de fonds récentes de la *comptatech* en France

Acteurs	Dernière levée de fonds (date)	Total des fonds levés
Regate	20 M€ (septembre 2022)	27 M€
WeeKEra	6 M€ (septembre 2022)	6 M€
Lucca	35 M€ (mars 2022)	35 M€
Pennylane	50 M€ (janvier 2022)	84 M€
Endrix	5 M€ (décembre 2021)	5 M€
Fulli	15 M€ (novembre 2021)	15 M€
IPaidThat	8 M€ (septembre 2021)	11,2 M€
Mooncard	20 M€ (septembre 2021)	25 M€
MyUnisoft	5,8 M€ (juillet 2021)	9,6 M€
Chaintrust	2,5 M€ (juin 2021)	3,1 M€
Expensya	20 M€ (mai 2021)	26 M€
Acasi	2 M€ (avril 2021)	2 M€
Comptalib	1,6 M€ (mars 2021)	1,6 M€
Welyb	1,1 M€ (mars 2021)	1,1 M€
Libeo	20 M€ (février 2021)	30 M€
SBA Compta	4,2 M€ (février 2021)	5,5 M€
Indy	35 M€ (janvier 2021)	46 M€

Liste non exhaustive / Classement par date de la dernière levée de fonds
 Source : Xerfi, d'après compta-online.com (07 octobre 2022)

5.3. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE ET LES RAPPORTS DE FORCES

L'immixtion des (néo)banques dans les services comptables

Montée en puissance des néobanques sur le marché des professionnels

Ces dernières années, les banques en ligne et néobanques se sont engagées dans une stratégie de conquête des professionnels, un marché de volume et de flux où les facteurs déceptifs vis-à-vis des offres traditionnelles sont nombreux (tarification opaque et souvent complexe, difficultés à trouver le financement adéquat, etc.). Leurs offensives ont été particulièrement nombreuses ces derniers mois : le groupe Crédit du Nord a lancé sa néobanque pour professionnels Prismea en décembre 2019, Blank a été lancée par Crédit Agricole en juin 2020, Société Générale a racheté la néobanque Shine (70 000 clients) en août 2020. Et début 2021, Orange Bank a mis la main sur Anytime tandis que Qonto signait un partenariat avec Axonaut pour faciliter et automatiser les tâches administratives des professionnels (devis, facturation, trésorerie, comptabilité, etc.).

Les néobanques pour professionnels se positionnent sur les services comptables

Le catalogue des offres proposées par les néobanques s'est progressivement enrichi et inclut désormais, pour certaines, des prestations comptables généralement réalisées sans intervention humaine grâce à l'intelligence artificielle :

- une prestation de base, consistant à rapprocher automatiquement les mouvements bancaires des pièces justificatives scannées par l'utilisateur à l'aide de son téléphone portable ou à permettre l'export des données vers des logiciels comptables classiques (Qonto, Shine, etc.) ;
- une prestation plus avancée, qui va jusqu'à la préparation des états financiers (bilan et compte de résultat), l'assistance fiscale, sociale et juridique, l'établissement de prévisionnels, etc.

Les établissements bancaires, au même titre que les experts-comptables, sont « au cœur des flux » et ont à leur disposition de nombreuses informations sur la santé de l'entreprise. Ils ont toute légitimité, en théorie, à se placer au centre des problématiques de gestion (financement de projets, recouvrement, fiscalité, gestion de patrimoine, etc.).

Les experts-comptables sont-ils réellement protégés par la prérogative d'exercice ?

Les experts-comptables bénéficient d'une prérogative exclusive d'exercice héritée de l'ordonnance du 19 septembre 1945 selon laquelle les missions comptables (tenue, centralisation, ouverture, arrêt, surveillance et consolidation des comptabilités) ne peuvent être réalisées que par des experts-comptables, des sociétés d'expertise comptable ou des AGC.

D'un point de vue technique, la question de l'entrée ou non de la catégorisation automatique des mouvements bancaires dans le champ de la prérogative exclusive d'exercice n'est pas tranchée. Une problématique similaire s'était déjà posée en 2017 dans le domaine des activités juridiques avec le lancement du site demanderjustice.com, assigné en justice par le conseil national du barreau et l'Ordre des avocats de Paris pour exercice illégal de la profession d'avocat. La Cour de cassation avait finalement considéré que le rôle du site était « purement matériel » et a insisté sur l'« absence de prestation intellectuelle ».

En tout état de cause, la concurrence pourrait bien s'intensifier aussi avec les banques. D'abord, parce que des barrières réglementaires qui paraissent solides aujourd'hui peuvent tomber (d'ailleurs, rien n'interdit aux banques d'entrer au capital des cabinets, à l'image de Crédit Agricole Centre-Est et In Extenso). Ensuite, parce que la numérisation des flux et l'intelligence artificielle permettent déjà aux banques de rapprocher flux bancaires et pièces comptables, de calculer la TVA déductible ou encore de réaliser des prévisionnels. Enfin, parce que les banques sont bien placées pour accompagner leurs clients professionnels (aide à la facturation, conseil fiscal ou social, solutions de financement, etc.) avec une offre claire et bien marketée.

L'immixtion des (néo)banques dans les services comptables (suite)

■ Panorama des offensives des néobanques dans les services comptables

Acteurs bancaires	Offre de services
Blank (Crédit Agricole)	<p>Lancement/déploiement : septembre 2020</p> <p>Principaux services : déclaration en ligne, facturation, réponse aux interrogations juridiques, fiscales ou sociales, catégorisation des dépenses, prévisions de charges, export de documents comptables</p> <p>Tarif : à partir de 8€/mois</p> <p>Partenaire : Ça compte pour moi</p>
Mon business Assistant (BNP Paribas)	<p>Lancement/déploiement : mai 2020</p> <p>Principaux services : collecte et organisation des pièces (devis, factures, justificatifs, etc.), relevé d'opérations catégorisées, première version des états financiers à valider par l'expert-comptable du client, prévisionnel de trésorerie</p> <p>Tarif : gratuit pour les clients pro détenteurs de MaBanquepro</p> <p>Partenaire : One Up</p>
Qonto	<p>Lancement/déploiement : juillet 2017</p> <p>Principaux services : scan des justificatifs et réconciliation automatique, exports comptables compatibles avec les logiciels de comptabilité, calcul de TVA déductible, assistance à la création d'entreprise</p> <p>Tarif : à partir de 9€/mois</p> <p>Partenaire : Pennylane</p>
Shine (Société Générale)	<p>Lancement/déploiement : 2018 (rachat en 2020)</p> <p>Principaux services : réconciliation automatique, exports comptables compatibles avec les logiciels de comptabilité, outil de facturation intégré, facturation, assistance à la création d'entreprise</p> <p>Tarif : à partir de 7,90€/mois</p> <p>Partenaire : Keobiz</p>
Prismeia (Crédit du Nord)	<p>Lancement/déploiement : décembre 2019</p> <p>Principaux services : catégorisation des écritures bancaires, outil de prévision de trésorerie, tableau de bord de gestion financière, agrégation de comptes, analyses et alertes</p> <p>Tarif : à partir de 9€/mois</p> <p>Partenaire : -</p>
Manager.one	<p>Lancement/déploiement : été 2017</p> <p>Principaux services : connexion du compte bancaire au logiciel comptable, gestion des notes de frais, catégorisation des dépenses, individualisation de la TVA, scan des justificatifs</p> <p>Tarif : 29,99€/mois</p> <p>Partenaire : -</p>

Liste non exhaustive / Source : Xerfi, d'après presse et opérateurs

5.4. LE JEU CONCURRENTIEL À MOYEN TERME

Vers une intensification de la concurrence au sein du secteur

Trois forces majeures joueront en faveur d'une montée de la concurrence

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit se caractérise par de fortes pressions concurrentielles qui seront amenées à s'accroître à moyen terme, pour trois raisons :

- la « **commoditisation** » des services de base : l'émergence de nouveaux outils va continuer à banaliser les tâches classiques traditionnellement dévolues aux experts-comptables et à les automatiser. La prestation traditionnelle des cabinets (tenir, centraliser, ouvrir, arrêter et surveiller les comptes, réviser et apprécier la comptabilité, attester la régularité et la sincérité des bilans et comptes de résultat, etc.) s'est progressivement banalisée, s'accompagnant de fait d'une baisse des prix des prestations de base (tenue de comptes, édition de bilan, etc.), et posant par là même la question de la différenciation de l'offre vis-à-vis des autres cabinets. Certes, les facteurs de différenciation ne manquent pas (image de marque, qualité de la relation client, disponibilité du personnel, mise à disposition d'outils, etc.). Pour autant, il sera de plus en plus difficile pour les cabinets de valoriser les prestations de base. Face à un contexte concurrentiel appelé à s'intensifier, ils devront se développer vers des missions complémentaires à rentabilité supérieure.
- la **menace d'une plus grande désintermédiation des activités comptables** : sous l'impulsion de *start-up* qui proposent des offres automatisées de services juridiques et comptables, la désintermédiation de la profession comptable est aujourd'hui palpable, accentuant de fait la concurrence, notamment sur la clientèle des TPE/PME. Car la montée en puissance des outils de *self-care* risque de concerner surtout le bas du marché. Les grandes PME, les ETI et les grandes entreprises, dont les besoins en termes de comptabilité sont plus complexes que ceux des sociétés de taille inférieure et dont la disposition à payer est plus forte, resteront pour leur part sensibles aux offres traditionnelles complétées de prestations en conseil en gestion, voire de prestations de conseil en stratégie, organisation ou management.
- la **raréfaction des débouchés dans le sillage de la loi Pacte** et du relèvement des seuils dans l'audit légal : le non-renouvellement des mandats CAC des petites et moyennes entreprises se traduira progressivement, durant les prochains exercices, par une intensification de la concurrence. Là encore, le risque portera essentiellement sur le bas du marché et les cabinets de proximité seront les plus exposés. L'intensification de la concurrence se fera à la fois sur le segment de l'audit (où de fortes pressions tarifaires sont à anticiper en raison d'une demande plus faible face à une offre stable) et sur le segment de l'expertise comptable (les cabinets les plus exposés aux missions CAC tentant d'étoffer leur offre vers ce débouché naturel).



5.4. LE JEU CONCURRENTIEL À MOYEN TERME

L'écosystème expertise comptable au défi de la plateformisation

Un vent de libéralisation souffle sur les métiers comptables, porté par l'essor des plateformes

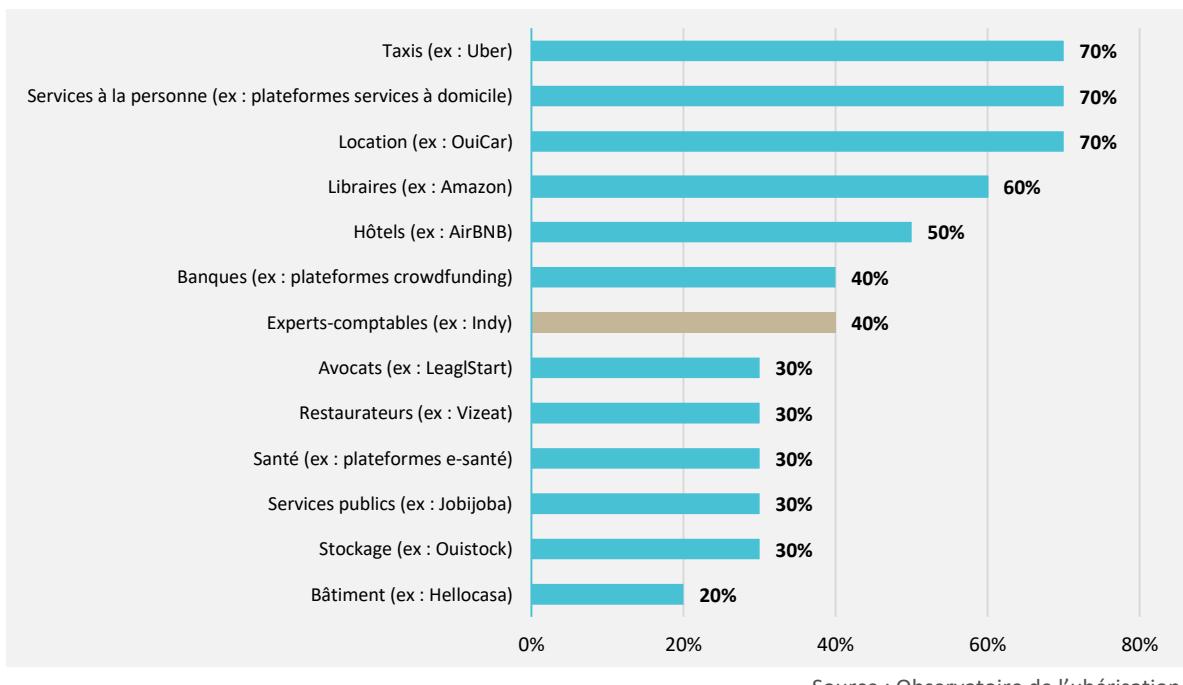
Le mouvement de plateformisation ou « ubérisation » se caractérise par le développement dans un secteur donné de plateformes numériques dont l'ambition est de raccourcir la chaîne de valeur, d'en réduire le nombre de maillons pour mettre en relation plus directement le fournisseur et le client. Cette tendance n'épargne aucun secteur, même si son ampleur varie d'un secteur à un autre. Elle apparaît encore relativement modérée dans l'expertise comptable par rapport à d'autres secteurs (taxis, services à la personne, hôtels, etc.). Si l'ordonnance de 1945 confère aux experts-comptables la prérogative exclusive d'exercice, il n'en demeure pas moins que ce « monopole » est progressivement battu en brèche, en pratique, par la montée en puissance des plateformes comptables qui font courir le risque d'une désintermédiation, *a minima* sur les missions comptables de base.

D'autres facteurs témoignent de la libéralisation *de facto* des métiers du chiffre :

- l'incursion des néobanques dans les prestations comptables, suivant le même modèle, très digitalisé et automatisé, que les plateformes : rapprochement automatique des mouvements bancaires, préparation des états financiers, assistance fiscale et sociale, etc. Il n'est pas exclu que les groupes bancaires s'immiscent davantage dans les métiers de la comptabilité à l'avenir, car ils disposent d'avantages de taille : connaissance précise des clients et de leurs flux financiers.
- l'assouplissement des contraintes réglementaires concernant la détention du capital des sociétés d'expertise comptable. À cet égard, il n'est pas non plus exclu que le métier se financiarise sous l'impulsion de fonds d'investissement par exemple.

Dans ce contexte, le CNOEC a annoncé en 2021 la création de Drakarys, « société d'investissement des experts-comptables pour les experts-comptables ». Celle-ci est notamment montée au capital de MyUnisoft. Son ambition : assurer l'indépendance numérique de la profession pour faire face et tirer avantage de la montée en puissance des éditeurs.

Cartographie des secteurs impactés par la plateformisation



5.4. LE JEU CONCURRENTIEL À MOYEN TERME

Diversification : déplacement du centre de gravité des professionnels du chiffre

De fortes pressions contraignent les professionnels du chiffre à prendre le virage du conseil

Les commissaires aux comptes et les experts-comptables sont soumis à des vents contraires qui prennent essentiellement deux formes :

- le relèvement des seuils obligeant les entreprises à faire certifier leurs comptes par un commissaire aux comptes. Afin de s'aligner sur la norme européenne, la loi Pacte a en effet fait passer ce seuil de 3,1 millions d'euros à 8 millions d'euros de chiffre d'affaires. Avec à la clé la perte de nombreux mandats CAC (évalués par la CNCC à près de 30 000 mandats et plus de 120 M€ d'honoraires en cumulé entre 2018 et 2020).
- la digitalisation du métier d'expert-comptable rend caducs bon nombre de services auparavant essentiels pour accompagner les dirigeants de TPE/PME. Le prélèvement à la source, la généralisation de la facture électronique, ou encore les déclarations fiscales pré-remplies annoncent la fin de pans entiers de l'activité traditionnelle des experts-comptables.

Face à ce constat d'un durcissement des conditions d'exercice, la profession est en quête de nouvelles sources de profit, en particulier dans le domaine du conseil. Avec une distinction assez nette entre les conseils prodigués aux grands comptes, d'ordre stratégique, et les conseils aux petites et moyennes entreprises, d'ordre généralement plus opérationnel.

Vers un marché à trois vitesses

D'une certaine manière, les professionnels du chiffre sont idéalement placés pour conseiller leurs clients du fait de leur rôle traditionnel de « tiers de confiance » et d'interlocuteurs privilégiés pour les questions comptables ou administratives. Pour autant, la diversification vers le conseil ne s'improvise pas et représente en réalité un saut qualitatif majeur pour les experts-comptables. Elle nécessite en effet des efforts d'adaptation et de formation ou encore de diversification des profils recrutés. De fait, seuls les cabinets ayant une assise suffisamment solide pourraient être en mesure de mener des missions de *consulting*, tandis qu'une myriade de petits cabinets (pour qui le conseil ne représente au mieux qu'une frange de leur activité) resteraient cantonnés aux missions d'expertise comptable classiques.

1) Les Big 4 et leurs challengers directs font et feront incontestablement partie des acteurs les plus dynamiques dans le conseil. Ils essaieront de s'immiscer davantage auprès des directions générales à travers des marques dédiées en stratégie. Après plusieurs années de retard sur EY (*EY-Parthenon*), Deloitte (*Monitor Deloitte*) et PwC (*Strategy&*), KMPG a d'ailleurs lancé sa marque de conseil en stratégie *Global Strategy Group* en 2019.

2) De nombreux cabinets intermédiaires commencent aussi à opérer une diversification de leur activité vers le conseil, *via* la création de divisions dédiées dont le champ d'intervention reste toutefois beaucoup plus limité : Aca Nexia a créé un pôle dédié à la restructuration d'entreprise, le groupe d'expertise comptable Axilys a développé sa branche juridique, de même que le groupe GMBA, qui s'est associé à Nosten Avocats pour créer GMBAvocats, SR Conseil a lancé une activité notariale, le réseau RSM a récemment annoncé le développement d'un pôle interprofessionnel combinant immobilier et gestion patrimoniale, etc.

3) Reste que de nombreux cabinets de petite taille comptant une poignée d'experts-comptables et de collaborateurs n'ont pas les ressources humaines et les moyens matériels de développer de telles offres de conseil. Ces derniers seront probablement contraints de se regrouper pour avancer leurs pions dans le domaine du conseil.

5.4. LE JEU CONCURRENTIEL À MOYEN TERME

La tendance au regroupement va s'accélérer

Des regroupements nécessaires face au durcissement des conditions d'exercice

Face aux évolutions du marché, rejoindre un groupement (ou non réseau) pourrait devenir incontournable pour certains cabinets d'experts-comptables indépendants. Faute de quoi ils ne parviendront pas à maintenir leurs marges du fait de l'âpreté de la concurrence. Cette dernière va en effet continuer de peser sur les prix alors que les professionnels du chiffre devront parallèlement composer avec le surenchérissement de leurs coûts. Dans le contexte d'inflation élevée qui se profile en 2023 et 2024, les cabinets devront en particulier revaloriser plus fortement les rémunérations de leurs collaborateurs. Un effort d'autant plus nécessaire que les tensions sur les recrutements se font plus fortes et que les plus petits cabinets sont plus exposés que les autres à l'impact d'une démission ou d'un débauchage d'un collaborateur.

Face au durcissement des pressions concurrentielles, les cabinets d'expertise comptable vont par ailleurs devoir actionner les bons leviers pour accroître leur visibilité vis-à-vis des entreprises, mais aussi des futurs collaborateurs (dans un contexte de vieillissement de la population des experts-comptables). Et l'adhésion à un groupement, à la notoriété établie, sera clairement l'un d'entre eux.

Enfin, la « technologisation » du métier va quant à elle impliquer d'importants investissements, bien souvent difficiles à assumer financièrement par un cabinet isolé, et pour lesquels ce dernier maîtrise rarement les tenants et aboutissants. La digitalisation des professionnels est pourtant indispensable pour améliorer l'attractivité de l'offre, accroître l'efficacité (rentabilité) et mieux lutter face aux outils de *self-care* et des concurrents aux offres 100% digitalisées.

Facteurs incitant au regroupement des indépendants

Concurrence /
pressions tarifaires

Transition
numérique

Vieillissement
de la profession

Hausse des coûts

Le durcissement des conditions d'activité
va mettre à mal les cabinets d'expertise comptable isolés



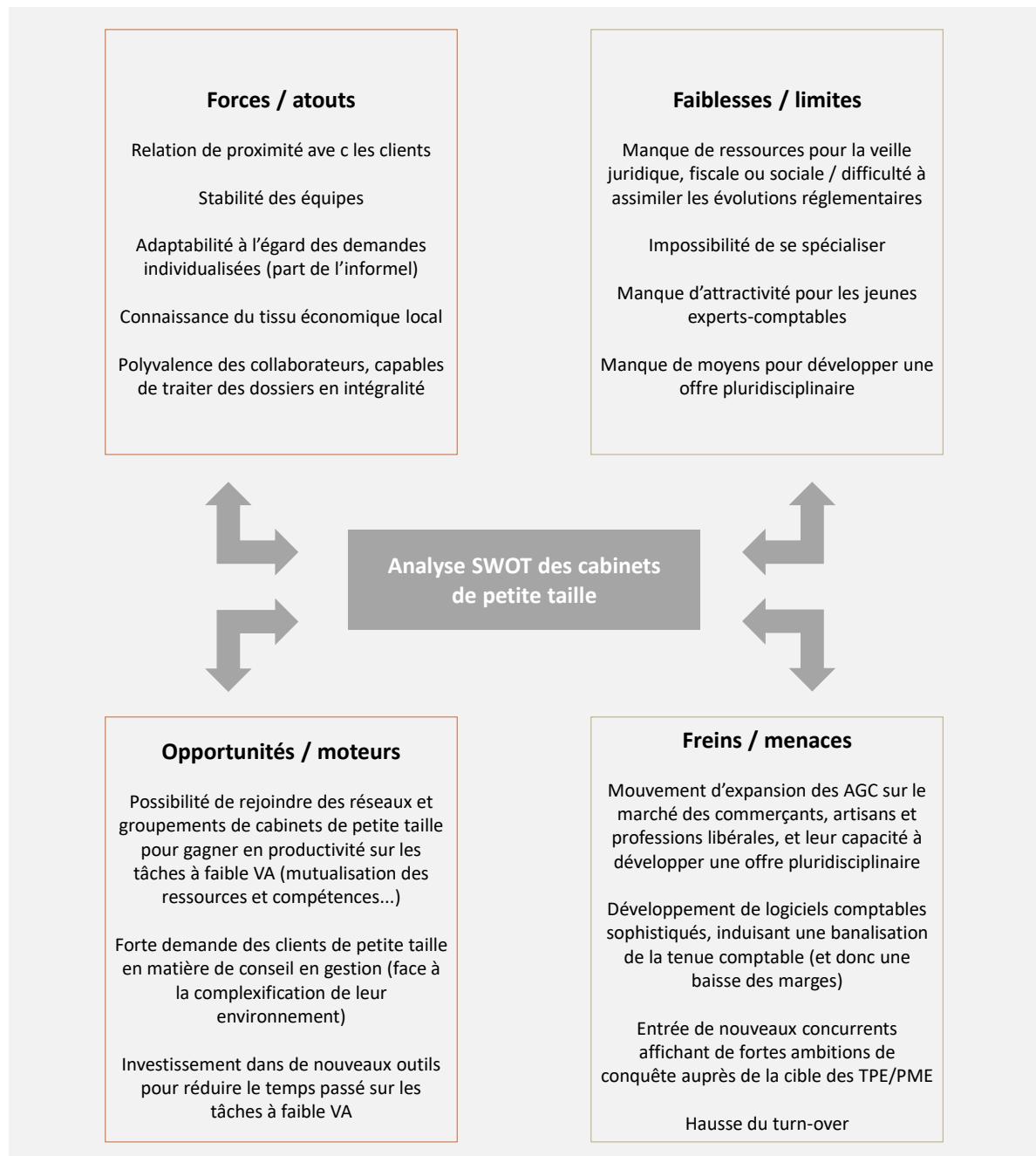
Rejoindre un groupement va devenir incontournable pour les structures indépendantes :
amélioration de la visibilité, mutualisation de certaines ressources, etc.

Source : Xerfi

5.4. LE JEU CONCURRENTIEL À MOYEN TERME

L'analyse SWOT des cabinets de petite taille

■ Analyse SWOT des cabinets de petite taille

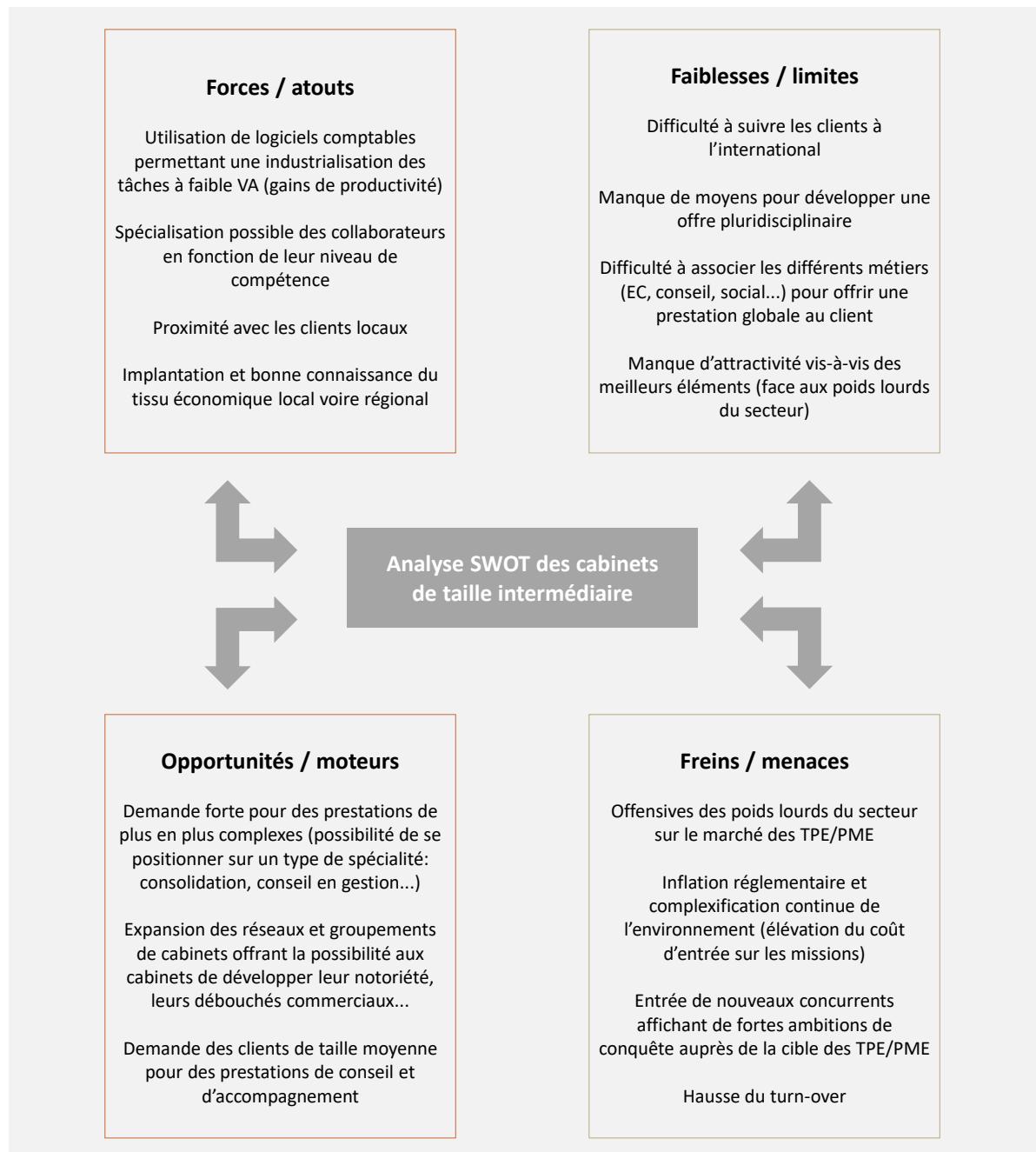


Source : Xerfi, d'après OMECA

5.4. LE JEU CONCURRENTIEL À MOYEN TERME

L'analyse SWOT des cabinets de taille intermédiaire

■ Analyse SWOT des cabinets de taille intermédiaire

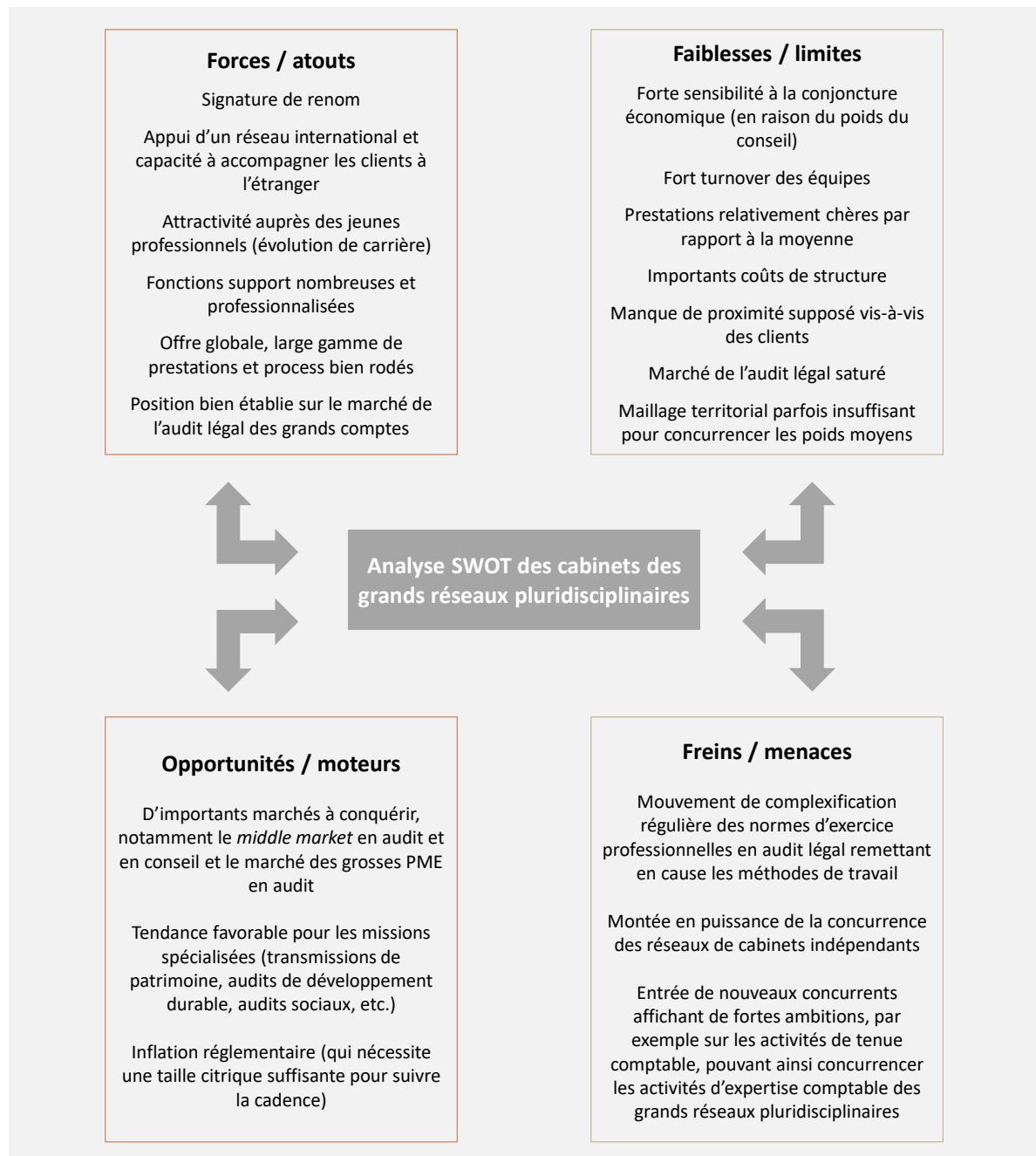


Source : Xerfi, d'après OMECA

5.4. LE JEU CONCURRENTIEL À MOYEN TERME

L'analyse SWOT des grands réseaux pluridisciplinaires

■ Analyse SWOT des grands réseaux pluridisciplinaires



Source : Xerfi, d'après OMECA

5.4. LE JEU CONCURRENTIEL À MOYEN TERME

Les conclusions de l'analyse SWOT

Les grands cabinets et réseaux sont idéalement positionnés

L'analyse SWOT des cabinets selon leur taille révèle un véritable fossé entre les petits cabinets, souvent isolés, et les grands réseaux pluridisciplinaires. Ces derniers bénéficient en effet de cinq facteurs clés de succès sur les marchés de l'expertise comptable et de l'audit :

- la capacité à se spécialiser : dans les grands cabinets, les activités à forte valeur ajoutée sont réalisées par des spécialistes (expert-comptable, juriste social, gestionnaire de paie, etc.) qui se trouvent d'ailleurs généralement au sein de pôles spécifiques (pôle paie, juridique, conseil, audit, etc.) ;
- la capacité à segmenter les tâches : pour un même dossier client, les cabinets de taille intermédiaire et les grands cabinets peuvent faire intervenir deux grandes catégories de collaborateurs : les « producteurs » (comptables de *back-office*) et les consultants (comptables de *front-office* tournés vers la relation client). Les premiers peuvent même être aidés dans leur mission par des assistants, par exemple sur l'activité de numérisation des documents lorsque celle-ci n'est pas digitalisée ;
- l'informatisation (ou industrialisation) : les grands cabinets sont plus à même d'industrialiser la tenue de la comptabilité grâce à des outils de dernière génération. Avec à la clé la possibilité de minimiser les coûts sur les tâches à faible valeur ajoutée ;
- la possibilité de s'appuyer sur des fonctions support nombreuses : au sein des grands cabinets, les fonctions support sont plus nombreuses et plus structurées. Elles incluent notamment les services informatiques, la veille réglementaire (méthodologie/technique), le juridique, la qualité, les ressources humaines, la communication, la comptabilité et la gestion, etc.
- la pluridisciplinarité : les grands cabinets sont bien établis sur le marché de l'audit légal des grands comptes. Les activités de conseil y sont plus importantes et font l'objet de missions spécifiques.

Quid des cabinets de petite taille et de taille intermédiaire ?

Les cabinets de taille plus modeste vont peu à peu être contraints de se placer dans une logique d'apporteur de solutions face à l'évolution des besoins des entreprises. Mais à la différence des grands réseaux, qui multiplient les opérations de croissance externe, ils privilieront probablement l'agrégation de compétences, faute de ressources financières suffisantes et d'un savoir-faire limité en matière d'intégration de sociétés.

Aussi, pour faire évoluer leur offre, les cabinets pourraient envisager de recourir au recrutement de nouveaux experts associés, voire de fusionner pour gagner en complémentarité. C'est la voie choisie par exemple par Jégard (fondations, associations, entités de l'ESS, etc.) et Crétatis Groupe (entrepreneurs, PME et ETI) pour « apporter des solutions opérationnelles sur-mesure et répondant aux besoins précis des clients ».

Ces alternatives ne sont pas toujours faciles à mettre en œuvre. Le recrutement de nouveaux experts impose de bénéficier d'une certaine notoriété et de disposer des compétences pour recruter les bons profils. Les opérations de fusions, quant à elles, ne sont pas sans risque (mésentente entre les parties prenantes, incompatibilité culturelle, faible complémentarité, etc.).

6. LES FICHES D'IDENTITÉ DES PRINCIPAUX ACTEURS

LES FICHES D'IDENTITE DES PRINCIPAUX ACTEURS

6.1. LES BIG FOUR

KPMG

KPMG

Siège social

15 Canada Square
Londres E14 5GL
Royaume-Uni

Site Internet

www.kpmg.com

Chiffre d'affaires du groupe KPMG

Unité : milliard d'euros / Source : KPMG



KPMG — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2021	27,1 Md€
Évolution sur un an	+10,0%
Effectifs total	236 000 pers.
Présence géographique	145 pays
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	1 144 M€
CA « expertise comptable »	697 M€
% CA généré en France (act. regl.)	60,9%
CA « commissariat aux comptes »	447 M€
% CA généré en France (act. regl.)	39,1%
Effectifs salariés (France)	≈ 10 000 pers.
Nombre de bureaux France	209

Présentation du groupe

KPMG a été fondé en 1987, à l'issue de la fusion Klynveld Main Goerdeler / Peat Marwick International. La structure anglo-néerlandaise KPMG International fédère les cabinets indépendants membres du réseau dans 145 pays à travers le monde.

Activités du groupe

KPMG organise son activité autour de 3 pôles : Audit (activités comptables), Advisory (conseil) et Tax & Legal (fiscalité et juridique). Comme la plupart de ses concurrents directs, le poids de la division Conseil dans le chiffre d'affaires total du groupe s'est renforcé ces dernières années, au détriment de l'activité d'audit. Le groupe intervient auprès de tous types d'entreprises : grands groupes français et internationaux, ETI, groupes familiaux, TPE/PME et start-ups.

Répartition de l'activité du groupe (CA 2021)

- Advisory (42,5%) ;
- Audit (35,7%) ;
- Tax & Legal (21,8%).

Présence géographique

- Europe, Moyen-Orient, Afrique (44,4%) ;
- Amérique (37,0%) ;
- Asie et Pacifique (18,6%).

Sources : KPMG et La Profession Comptable

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

KPMG — Présentation de KPMG France

KPMG, leader de l'expertise comptable et de l'audit en France

KPMG France est issu de La Fiduciaire de France, une société créée en 1922 à Grenoble (membre fondateur du réseau international KPMG en 1979). En 2005, KPMG a sensiblement renforcé ses positions dans l'Hexagone en rachetant Salustro Reydel, l'un des derniers cabinets indépendants d'envergure à l'époque. Aujourd'hui, KPMG regroupe 209 bureaux en France. Son chiffre d'affaires s'est élevé à 1 281 M€ en 2020/21, principalement dans les activités réglementées.

À travers ses missions d'audit, KPMG assure la pertinence et la fiabilité des informations financières des entreprises auditées. Le groupe propose principalement des missions de certification de l'information financière (audit légal des comptes et audit contractuel). Ses auditeurs peuvent aussi formuler des recommandations pour pallier les éventuelles faiblesses du contrôle interne identifiées lors de l'audit des entreprises.

Une clientèle nombreuse et diversifiée

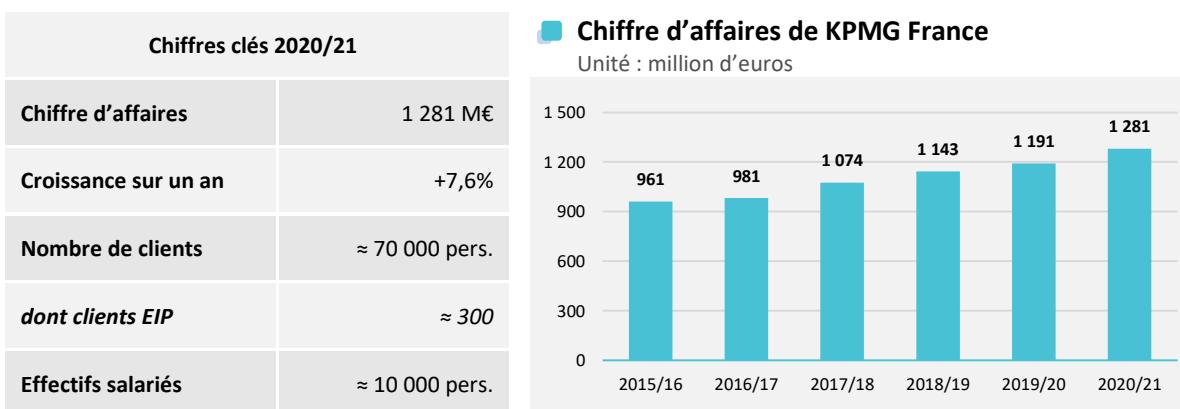
KPMG compte en France environ 70 000 clients, dont 300 entités d'intérêt public (EIP) et sociétés cotées, 1 645 ETI, 6 000 collectivités publiques, 6 500 organismes de l'économie sociale et solidaire et plus de 47 000 petites entreprises, artisans, commerçants et professions libérales. KPMG couvre par ailleurs 100% des groupes du CAC 40 grâce à ses différents métiers (audit, conseil, droit, fiscalité).

Parmi les EIP pour lesquelles le cabinet a effectué un contrôle légal des comptes au cours de l'exercice 2020/21 figurent de nombreux établissements de crédit (banques du Crédit Mutuel et de BPCE, Orange Bank, etc.), de nombreux acteurs du monde de l'assurance (des assureurs comme Auxia, des mutuelles comme Amellis Mutuelles ou encore des institutions de prévoyance à l'image d'Audiens), ainsi que des sociétés cotées (Saint-Gobain, JCDecaux, Orange, Renault, etc.).

Plus de 10 000 talents en France

Fort d'un maillage territorial unique en France, KPG réunit près de 10 000 professionnels (de 70 nationalités différentes) dans plus de 200 bureaux, au service du développement du tissu économique français. Parmi ces professionnels, le cabinet comptait 477 associés au 30 septembre 2021.

Sur l'exercice 2020/21, KPMG a consacré 6,18% de la masse salariale à la formation. Par ailleurs, le cabinet jouit d'une marque employeur reconnue. Selon le classement Universum 2021, KPMG était le 6^e employeur le plus attractif auprès des jeunes diplômés en écoles de commerce.



Sources : KPMG et La Profession Comptable

KPMG — Présentation de KPMG France (suite)

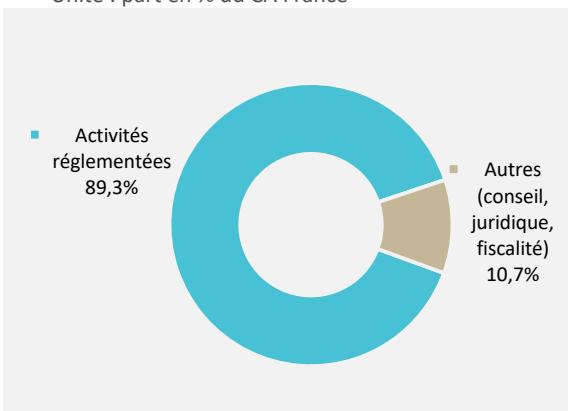
Présentation de KPMG Avocats

Les activités de KPMG ont été lancées en 2019. KPMG Avocats accompagne les entreprises dans toutes les dimensions de leur conformité juridique et fiscale : conformité, sécurisation des activités courantes et exceptionnelles, responsabilité sociétale, etc.

En septembre 2021, KPMG Avocats réunissait 550 collaborateurs et associés, dont 275 avocats, à travers 22 bureaux en France. Filiale de KPMG S.A., qui regroupe les activités d'audit, conseil et expertise comptable de KPMG en France, KPMG Avocats est elle-même membre du réseau KPMG International.

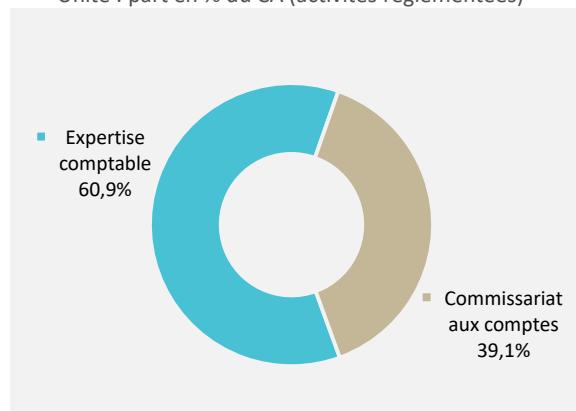
■ Répartition du CA de KPMG France

Unité : part en % du CA France



■ Répartition du CA de KPMG France

Unité : part en % du CA (activités réglementées)



Source : La profession comptable (données 2021)

KPMG — Axes de développement

« KPMG 2025 » : l'innovation et l'agilité au cœur de l'expérience client et du modèle opérationnel

Le projet actuel du cabinet vise à consolider son *leadership* sur trois volets :

- être leader par sa réputation et son positionnement sur ses marchés ;
- être leader par sa capacité d'innovation et d'investissement dans des solutions digitales et sectorisées ;
- être leader par la qualité de ses talents et de ses équipes.

Ce plan est fondé sur :

- la réaffirmation de la pluridisciplinarité du cabinet et de son engagement fort sur le marché des grands comptes, des ETI, des PME, des TPE et des start-up ;
- une dynamique de conquête soutenue par une stratégie d'accompagnement « *Client for life* » ;
- une accélération de la croissance dans le conseil, appuyée par des solutions innovantes et multi-compétences ;
- des investissements importants dans les métiers traditionnels du cabinet, notamment en matière de qualité et de digital ;
- le déploiement d'une plateforme de services en ligne accompagnant les décideurs et les entrepreneurs dans leur gestion comptable, fiscale, sociale, juridique et offrant une interface modulable et novatrice.

KPMG — Axes de développement (suite)

Un positionnement accru sur le segment du conseil

KPMG France entend renforcer son pôle « consulting » au cours des prochaines années. Dans la nouvelle mandature engagée en avril 2021, le plan stratégique de KPMG France prévoit en effet que les activités de conseil (consulting, mais aussi activité de fusions-acquisitions, ou « deal ») deviennent le premier métier du cabinet au terme de ce plan, en 2025. Les pôles « consulting » (environ 80 associés et 1 200 collaborateurs) et « deal » (environ 60 associés et 800 collaborateurs) bénéficient d'un plan d'investissement significatif et sont appelés à être le « fer de lance » de la croissance du cabinet au cours des prochaines années, avec une croissance attendue de l'ordre de 15% par an en moyenne.

Ces dernières années, KPMG Consulting a affiché une très forte croissance, notamment auprès des grands comptes (doublement du chiffre d'affaires en quatre ans). Une dynamique soutenue en partie par des opérations de croissance externe :

- rachat en février 2018 du cabinet de conseil en économie MAPP. Fondé en 2007, ce dernier s'est imposé comme un acteur important dans la réalisation d'études économiques dans l'Hexagone. Il accompagne notamment plusieurs dizaines de multinationales françaises et internationales ;
- rachat en avril 2018 de Carewan, qui intervient dans le « *change management* ».

En juin 2019, KPMG a aussi lancé en France, sa marque de conseil en stratégie *Global Strategy Group* (GSG), créée en 2015. Celle-ci regroupe aujourd'hui 450 associés et environ 3 500 consultants dans 35 pays. Le cabinet cherche notamment à se développer sur certains marchés clients comme les services financiers, les médias ou même les biens de consommation. Pour asseoir son positionnement *premium*, GSG mise également sur le recours à une stratégie du guichet unique, rendue possible par des collaborations avec les autres activités de KPMG, comme le conseil juridique, *IT* ou financier.

6.1. LES BIG FOUR

EY

EY

Siège social

6 More London Place
Londres
Royaume-Uni

Site internet

www.ey.com

Chiffre d'affaires du groupe EY

Unité : milliard d'euros / Source : EY



EY — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2020/21	33,5 M€
Évolution sur un an	+7,4%
Effectifs (monde)	≈ 312 000 pers.
Présence géographique	> 150 pays
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	650 M€
CA « expertise comptable »	269 M€
% CA généré en France (act. regl.)	41,4%
CA « commissariat aux comptes »	381 M€
% CA généré en France (act. regl.)	58,6%
Effectifs salariés (France)	≈ 6 700 pers.
Nombre de bureaux France	13

Présentation du groupe

EY (ex-Ernst & Young) est issu de la fusion en 1989 des cabinets Ernst & Whinney et Arthur Young & Co. Basé à Londres, le groupe fait partie des « Big Four » de l'audit. Mais il est également diversifié dans les services juridiques et le conseil.

Activités du groupe

EY propose des prestations dans quatre grands domaines : audit (maîtrise des risques), fiscalité et droit (droit des affaires, droit social, etc.), transactions (cessions, acquisitions, introductions en Bourse, etc.) et conseil (accompagnement stratégique).

EY intervient sur de nombreux secteurs d'activité : transports, santé, technologies, énergie, médias, banque, télécom, distribution, immobilier, secteur public, etc.

Répartition de l'activité

- Audit / Assurance (34,0%) ;
- Consulting (27,9%) ;
- Tax & Legal (26,1%) ;
- Strategy & Transactions (12,0%).

Présence géographique

Ernst & Young est présent dans 151 pays à travers le monde. Il a scindé ses activités en trois zones opérationnelles :

- Amériques (44,2%) ;
- Europe, Moyen-Orient, Inde et Afrique (39,2%) ;
- Asie-Pacifique (16,6%).

Sources : EY et La Profession Comptable

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

EY — Présentation de EY France

Présentation de EY en France

EY regroupe 14 bureaux et 6 700 collaborateurs en France. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 1 177 M€ durant l'exercice 2020/21 dans l'Hexagone, dont 650 M€ dans les activités réglementées. Présent dans une dizaine de grandes villes et très implanté sur le marché des grands comptes, le groupe dispose aussi d'une forte expertise du secteur public. Son point faible est le marché des PME/TPE où il est moins présent que les 3 autres « Big Four ».

L'activité d'EY France est organisée autour de quatre grands métiers : l'audit réglementaire, le conseil (transformation, amélioration de la performance et maîtrise des risques), le conseil juridique et fiscal via EY Société d'Avocats et le pôle « *Transactions Advisory Services* » (cessions, acquisitions, évaluations, restructurations, etc.).

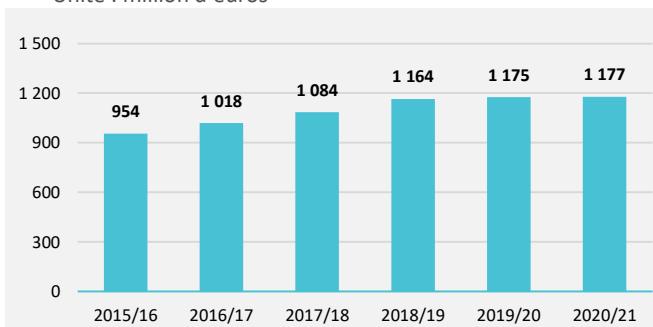
L'offre d'EY dans l'expertise comptable couvre : le traitement et le suivi des opérations comptables, sociales et fiscales, le reporting financier, le contrôle de gestion, la réalisation de diagnostics, l'externalisation de la fonction paie, la rationalisation de l'organisation juridique des entreprises clientes et la mise en place d'outils de dématérialisation pour le cycle fournisseur.

Les activités d'audit concernent le commissariat aux comptes (audit des états financiers en vue de la certification des comptes, émission du rapport d'audit, etc.) et l'audit contractuel.

Chiffres clés 2020/21	
Chiffre d'affaires	1 177 M€
Croissance sur un an	+0,2%
Nombre de clients	≈ 9 500
donc clients EIP	nd
Effectifs salariés	≈ 6 700 pers.

Chiffre d'affaires de EY France

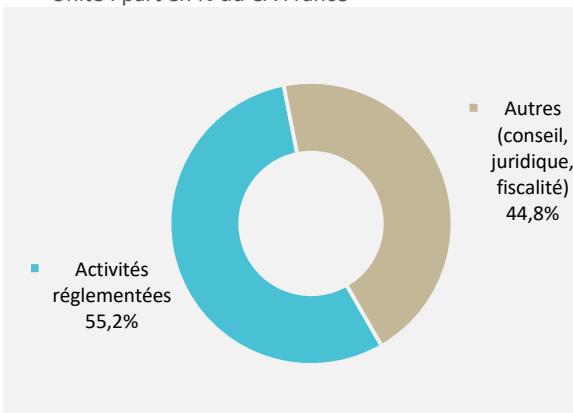
Unité : million d'euros



Sources : Deloitte et La Profession Comptable

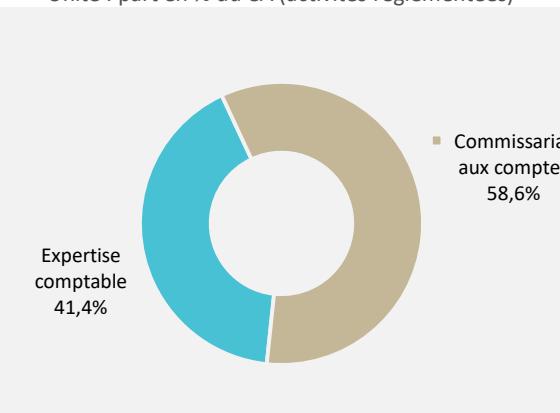
Répartition du CA de EY France

Unité : part en % du CA France



Répartition du CA de EY France

Unité : part en % du CA (activités réglementées)



Source : La profession comptable (données 2021)

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

6.1. LES BIG FOUR

PwC

PwC

Siège social

1 Embankment Place
Londres
Royaume-Uni

Site internet

www.pwc.com

Chiffre d'affaires du groupe PwC

Unité : milliard d'euros / Source : PwC



PwC — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2020/21	37,7 Md€
Évolution sur un an	+4,6%
Effectifs (monde)	≈ 295 000 pers.
Présence géographique	156 pays
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	445 M€
CA « expertise comptable »	77 M€
% CA généré en France (act. regl.)	17,3%
CA « commissariat aux comptes »	368 M€
% CA généré en France (act. regl.)	82,7%
Effectifs salariés (France)	≈ 3 400 pers.
Nombre de bureaux France	24

Présentation du groupe

PricewaterhouseCoopers (PwC) a été créé en 1998 à la suite de la fusion entre Price Waterhouse et Coopers & Lybrand. Comme les autres *Big 4*, le réseau international, basé à Londres, est constitué d'entités indépendantes. Il intervient principalement auprès de clients dans de nombreux secteurs d'activité (services financiers, industrie manufacturière et automobile, technologie, médias, télécom, énergie, santé, administrations publiques, etc.).

Activités du groupe

PwC organise son activité en trois principaux pôles :

- Assurance : audit (37,8%) ;
- Advisory : conseil (37,8%) ;
- Tax : conseil financier, juridique et social (24,4%).

Comme pour ses trois principaux concurrents, la part de la division « Conseil » dans le chiffre d'affaires du groupe a progressé ces dernières années, au détriment des deux autres divisions.

Présence géographique

PwC est présent dans plus de 150 pays :

- Amériques (40,6%) ;
- EMEA (39,8%) ;
- Asie et Asie Pacifique (19,6%).

Sources : PwC et La Profession Comptable

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

PwC — Présentation de PwC France

Présentation de PwC en France

PwC compte 24 bureaux et plus de 3 300 collaborateurs, et a réalisé un chiffre d'affaires de 955 M€ en France en 2020/21. L'organisation est structurée en six régions (Hauts-de-France, Est, Grand Ouest, Rhône-Alpes Bourgogne, Sud et Sud-ouest). Les activités d'Assurance (regroupant les métiers d'audit et de conseil en gestion des risques), de Consulting (conseil comptable, conseil en stratégie, en management, en transactions) et de Tax (juridique, fiscal et social) sont exercées dans des entités distinctes : PricewaterhouseCoopers Audit, PwC Professional Services, PricewaterhouseCoopers Advisory, PwC Société d'Avocats, etc.

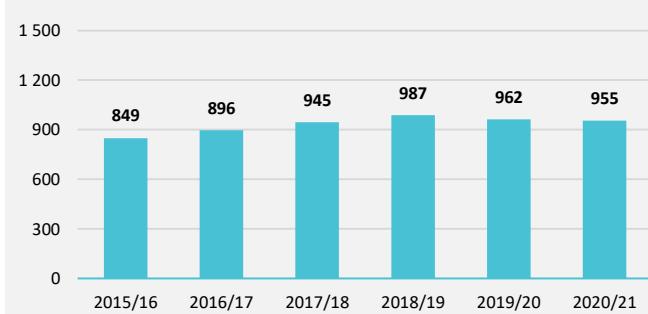
Un poids lourd de l'audit en France

PwC France est peu présent dans l'expertise comptable, activité qui a représenté 8% de son chiffre d'affaires total en 2020/21. Avec un chiffre d'affaires de 368 M€, PwC fait en revanche figure de poids lourd de l'audit en France aux côtés de KPMG (447 M€), EY (381 M€) et Deloitte (366 M€). PwC revendique en effet plus de 11 000 mandats et audite près de la moitié des sociétés du CAC 40 et une quarantaine de sociétés du SBF 120. PwC est en particulier très présent dans les services financiers (établissements de crédit, compagnies d'assurance, de réassurance, mutuelles et institutions de prévoyance).

Chiffres clés 2020/21	
Chiffre d'affaires	955 M€
Croissance sur un an	-0,7%
Nombre de clients	≈ 11 000
donc clients EIP	nd
Effectifs salariés	≈ 3 400 pers.

Chiffre d'affaires de PwC France

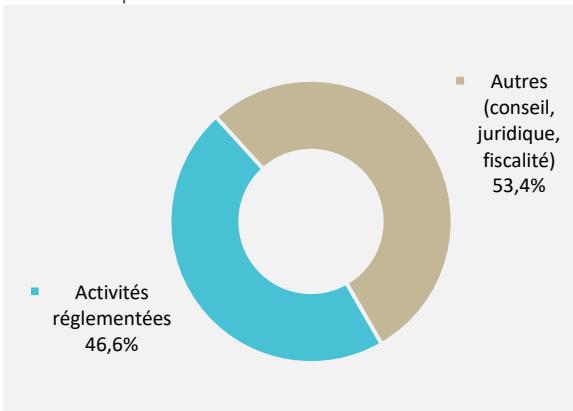
Unité : million d'euros



Sources : Deloitte et La Profession Comptable

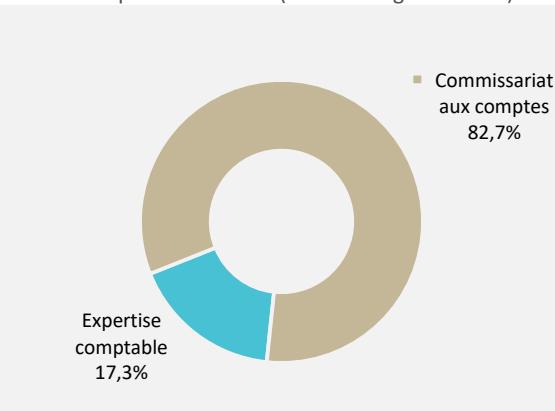
Répartition du CA de PwC France

Unité : part en % du CA France



Répartition du CA de PwC France

Unité : part en % du CA (activités réglementées)



Source : La profession comptable (données 2021)

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

PwC — Axes de développement

Des innovations dédiées au travail collaboratif et à la transformation digitale des entreprises

Depuis octobre 2019, PwC a déployé la solution *Cegid Loop* en l'associant à ses propres systèmes de production comptable. Les solutions de *Cegid Loop* (nativement collaborative et intégrant les capacités de l'intelligence artificielle grâce à son architecture bâtie sur Microsoft Azure) lui permettent en effet de répondre à un double enjeu : proposer une expérience unique à ses collaborateurs ainsi qu'à ses clients. PwC n'en est pas à son coup d'essai : début 2016, il avait inauguré un espace dédié au travail collaboratif, la « *Delta Room* » regroupant un ensemble de technologies favorables à l'échange et la créativité (écrans interconnectés, tableaux interactifs, visioconférence HD, etc.).

Une politique de croissance externe offensive

PwC a repris en 2015 Neelite, un cabinet parisien spécialiste du *design* et de l'expérience utilisateur, et SMG Group, spécialisé dans l'accompagnement opérationnel et le contrôle de gestion. Le groupe a poursuivi sa politique d'acquisition en 2016 avec le rachat d'Ampersand, cabinet d'expertise comptable tourné vers les PME franciliennes (8 M€ de chiffre d'affaires). L'objectif de PwC est de pouvoir délivrer une palette complète de services aux PME, de leur création jusqu'à leur transmission. Fin 2016, le groupe a annoncé avoir procédé à l'acquisition de Datasio, jeune entreprise toulousaine spécialisée dans le traitement de données, et d'IDRH, cabinet de conseil en ressources humaines et en transformation des organisations, qui vient renforcer son pôle « *people & organization* ». Début 2018, c'est GBSAssociés qui a été racheté par PwC. Ce cabinet nantais d'expertise comptable s'adresse principalement aux artisans, aux commerçants et aux PME. Au 1^{er} semestre de l'année 2021, le groupe a poursuivi sa politique d'expansion. En février, il a mis la main sur Marker Management Consulting (près de 20 collaborateurs et 400 clients), un acteur intervenant dans le conseil en gestion de patrimoine, en gestion d'actifs et en services financiers. L'acquisition, en avril de la même année, de l'activité *consulting* de JAGGAER (ex BravoSolution) est venue accroître les activités de conseil achats de PwC.

Un intérêt croissant pour la blockchain

PwC collabore avec diverses entreprises publiques et privées afin de promouvoir l'usage de la technologie *blockchain*. En novembre 2016, PwC a lancé Vulcan Digital Asset Services pour permettre aux actifs numériques (*tokens*) d'être utilisés au sein des services bancaires ou le commerce notamment. PwC travaille par ailleurs actuellement sur la mise en place de son propre service d'audit à destination des entreprises utilisant la *blockchain* afin de s'assurer notamment de la sécurité du registre. En janvier 2020, PwC Suisse a par ailleurs annoncé le rachat de ChainSecurity, une start-up zurichoise qui a développé un outil visant à détecter les failles de sécurité dans les *smart contracts* exécutés via la *blockchain* Ethereum. La même année, un partenariat avec Morpheus Labs a permis de développer un outil intitulé *Smart Compliance*. Ce dernier a pour objectif d'automatiser la conformité réglementaire à l'aide du RPA et de permettre au personnel de se libérer des tâches à faible valeur ajoutée.

PwC France innove dans sa stratégie RH

PwC a lancé en 2019 « *GameChangers* », un jeu en ligne intégré à sa stratégie de recrutement. Tournée vers les jeunes diplômés, cette nouvelle expérience s'inscrit dans la continuité de la digitalisation du processus RH du groupe, après son espace *game* virtuel lancé en 2016 et le lancement de sa plateforme mettant en lien les candidats et les ambassadeurs du cabinet. À travers ce jeu, le groupe plonge le candidat dans l'univers PwC et teste par la même occasion son goût pour le défi, sa capacité de réflexion et de prise de décision ainsi que son esprit d'équipe. L'objectif du cabinet est de gagner en visibilité sur tous ses métiers historiques. PwC recrute traditionnellement 2 000 personnes chaque année.

6.1. LES BIG FOUR Deloitte

Deloitte

Siège social

30 Rockefeller Plaza
New-York
États-Unis X

Site internet

www.deloitte.com

Chiffre d'affaires du groupe Deloitte

Unité : milliard d'euros / Source : Deloitte



Deloitte — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2020/21	42,3 Md€
Évolution sur un an	+5,5%
Effectifs (monde)	≈ 345 000 pers.
Présence géographique	> 150 pays
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	366 M€
CA « expertise comptable »	-
% CA généré en France (act. regl.)	-
CA « commissariat aux comptes »	366 M€
% CA généré en France (act. regl.)	100%
Effectifs salariés (France)	≈ 2 300 pers.
Nombre de bureaux France	31

Présentation du groupe

Deloitte est l'un des *leaders* mondiaux de l'audit. Il regroupe un réseau de plusieurs milliers de cabinets à travers le monde. Le groupe est issu de la fusion en 1990 de Deloitte Haskins & Sells et Touche Ross & Co, qui a abouti à la création de Deloitte & Touche. Il est devenu Deloitte Touche Tohmatsu deux ans plus tard, une dénomination toujours en vigueur même si la marque Deloitte est mise en avant, notamment pour uniformiser le nom des différentes entités du réseau.

Activités du groupe

Deloitte propose différentes prestations à ses clients :

- Audit et Assurance (20,8%) ;
- Consulting (41,4%), Financial Advisory (8,5%) (stratégie, fusions acquisitions, capital humain, etc.) ;
- Risk Advisory (11,7%) ;
- Tax et Legal (17,7%) (droit social, droit public des affaires, etc.), etc.

Le poids de la division Conseil dans le chiffre d'affaires total du groupe a fortement augmenté ces dernières années. Cette évolution, qui a principalement résulté de l'intégration des activités américaines « Secteur public » de Bearingpoint en 2009, s'est faite au détriment des divisions Audit qui ont régressé au fil du temps pour ne représenter en 2020/21 que 20 % des activités du groupe.

Présence géographique

- Amérique (50,0%) ;
- Europe, Moyen-Orient, Afrique (33,1%) ;
- Asie et Pacifique (16,9%).

Sources : Deloitte et La Profession Comptable

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

Deloitte — Présentation de Deloitte France

Présentation de Deloitte en France

Deloitte compte une trentaine de bureaux en France. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires global de 930 M€ au titre de l'exercice 2020/2021 dont près de 40% grâce à ses activités de commissariat aux comptes. Deloitte France est issu du rapprochement successif de plusieurs cabinets, dont la Fiduciaire économique et financière (FEF), qui avait rejoint Touche Ross International en 1961, et BDA, fondé en 1981. Les activités de Deloitte France sont organisées autour de deux grands pôles :

- Audit et conseils (804 M€, soit 86,5% du CA au titre de l'exercice clos en mai 2021) ;
- Activités juridiques et fiscales (125 M€, soit 13,5% du CA).

Cession d'In Extenso

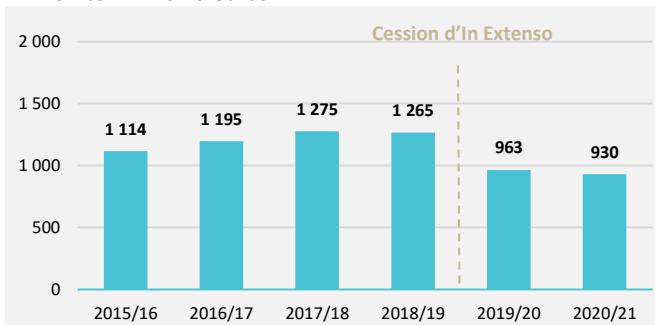
En avril 2019, Deloitte s'est séparé de son réseau d'expertise comptable français In Extenso, qui a été repris par ses associés. Cette opération s'est inscrite dans le cadre d'un processus de recentrage stratégique de Deloitte France, qui entend se renforcer sur les activités d'audit et de conseil.

Deloitte n'opère donc plus dans l'expertise comptable, ce qui explique la baisse de son chiffre d'affaires entre les exercices 2018/19 et 2019/20 (-23,6%). Hors cet effet de périmètre, le chiffre d'affaires de Deloitte a toutefois légèrement reculé, en particulier dans les activités de commissariat aux comptes.

Chiffres clés 2020/21	
Chiffre d'affaires	930 M€
Croissance sur un an	-3,4%
Nombre de clients	nd
dont clients EIP	nd
Effectifs salariés	≈ 2 300 pers.

Chiffre d'affaires de Deloitte France

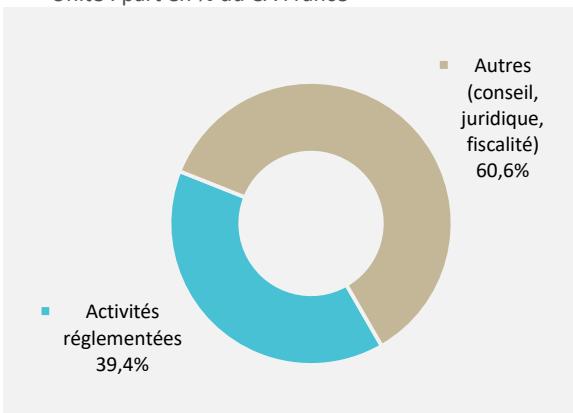
Unité : million d'euros



Sources : Deloitte et La Profession Comptable

Répartition du CA de Deloitte France

Unité : part en % du CA France



Répartition du CA de Deloitte France

Unité : part en % du CA (activités réglementées)



Source : La profession comptable (données 2021)

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

Deloitte — Axes de développement

Renforcement des activités de conseil

À l'instar des autres « *Big Four* », Deloitte France a étoffé son pôle « *Advisory* » ces dernières années. Le cabinet a notamment racheté en décembre 2016 Microeconomix, une société spécialisée en économétrie. Le groupe souhaite en effet accroître son offre de conseil en mettant la main sur des cabinets spécialisés (finance, banque, sécurité, innovation technologique, etc.).

Cette stratégie a été confirmée par l'acquisition en octobre 2017 de la société de conseil FV Consultants, qui intervient dans le contrôle des fonds européens et dans le conseil auprès des collectivités (notamment sur des thématiques liées aux subventions européennes). Fin 2015, Deloitte France avait déjà acquis Synergie, un cabinet de conseil spécialisé des problématiques de développement durable. À la suite de cette opération, son pôle « *Deloitte Développement Durable* » regroupait près de 130 consultants dans l'Hexagone.

Poursuivant sa volonté de renforcement dans le conseil, Deloitte a cédé en 2019, dans le cadre d'un LBO, ses activités d'expertise comptable exploitées sous la marque In Extenso. L'objectif affiché est d'accroître ses investissements technologiques et en compétences afin de devenir le leader dans chacune de ses activités coeurs : Audit & Assurance, Consulting, Financial Advisory, Risk Advisory et Tax & Legal. D'ici 2023, Deloitte prévoit de doubler le nombre de *partners* et compte bien s'appuyer sur les fonds issus de la cession d'*In Extenso* pour financer son plan d'acquisitions à 4 ans dans le conseil.

Une présence croissante dans la *blockchain*

Deloitte a lancé Rubix en 2014, une offre de solutions qui fournit des services de conseil pour comprendre la *blockchain* et ses applications pour les clients de tout secteur d'activité, y compris les gouvernements. En mai 2016, le premier laboratoire *blockchain* de Deloitte a été créé à Dublin, suivi d'un 2^e centre à New York en janvier 2017. Deloitte a également rejoint l'Ethereum Enterprise Alliance (EEA) et le projet Hyperledger porté par la Linux Foundation en mai 2017. Quelques mois plus tard, Deloitte CEI (Russie) s'est associé à Waves Plateform pour offrir à ses clients des solutions personnalisées dans ce domaine. Ces deux organisations collaborent également sur la mise au point de mécanismes juridiques pour réguler ces projets sur-mesure. En août 2019, Deloitte a par ailleurs conçu un système modulaire « *blockchain in a box* » pour présenter des démonstrations d'applications et aider les entreprises à appréhender ce qu'elles pourraient faire avec la *blockchain*.

6.2. LES CHALLENGERS

Fiducial

Fiducial

Siège social

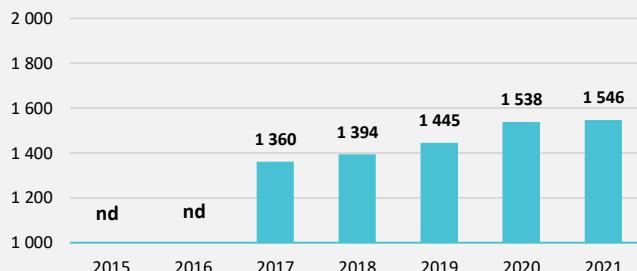
41 rue du Capitaine Guynemer
92925 La Défense
France

Site internet

www.fiducial.fr

Chiffre d'affaires du groupe Fiducial

Unité : million d'euros / Source : Fiducial



Fiducial — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2021	1 546 M€
Évolution sur un an	+0,5%
Effectifs total (monde)	19 600 pers.
Présence géographique (opérationnelle)	7 pays
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	435 M€
CA « expertise comptable »	nd
% CA généré en France (act. regl.)	nd
CA « commissariat aux comptes »	nd
% CA généré en France (act. regl.)	nd
Effectifs salariés (France)	nd
Nombre de bureaux France	nd

Présentation du groupe

Créé en 1970, Fiducial se définit comme « le leader français des services aux petites entreprises ». Le cabinet propose à ses clients des solutions d'optimisation de leur gestion en s'appuyant sur un fort maillage territorial. Le groupe est présent dans les segments de l'audit, de l'expertise comptable, du droit, de la banque, de la sécurité et de la fourniture de matériels de bureaux.

Activités du groupe

Fiducial comprend plusieurs entités dédiées à des services aux entreprises spécifiques :

- audit et commissariat aux comptes (Fiducial Audit) ;
- expertise comptable (Fiducial Expertise) ;
- droit (Fiducial Sofiral et Fiducial Legal by Lamy) ;
- banque (Banque Fiducial) ;
- gestion de SCPI (Fiducial Gérance) ;
- conseil en gestion de patrimoine et fiscalité (Fiducial Conseil) ;
- informatique (Fiducial Informatique) ;
- cloud (Fiducial Cloud) ;
- sécurité (Fiducial Sécurité) ;
- bureautique, imprimerie, etc. (Fiducial Office Solutions).

Présence géographique

Fiducial intervient également à l'étranger avec une présence directe par le biais de filiales en Europe, au Maroc et aux États-Unis, et par le biais de Fiducial International, association de droit suisse et réseau de membres et correspondants lui conférant une capacité d'intervention sur tous les continents. Fiducial réalise les deux tiers de ses revenus en Europe.

Sources : Fiducial et La Profession Comptable

Fiducial — Présentation générale de l'activité

Présentation de Fiducial en France

Fiducial est issu du rapprochement entre Sofinarex et le groupe DACF-CECF en 1991. Fiducial a réalisé un chiffre d'affaires de 1 273 millions d'euros en France en 2020/21. La part des activités réglementées (expertise comptable et commissariat aux comptes) dans le chiffre d'affaires s'est élevée à 435 millions d'euros au cours de l'exercice, soit 34,2% des revenus totaux.

Présentation des activités d'audit

Fiducial réalise plusieurs types de missions d'audit auprès d'une typologie de clients variée (groupes français cotés ou non cotés, PME nationales ou régionales, filiales de groupes étrangers, entités du secteur public, etc.). Ces missions incluent :

- l'audit légal (commissariat aux comptes) : certification des comptes sociaux et consolidés, commissariat aux apports et à la fusion, etc. ;
- le diagnostic et l'accompagnement : assistance au passage et au suivi des normes IFRS, revue des procédures et examen des dispositifs de contrôle interne ;
- l'audit contractuel : audit d'acquisition de sociétés, due diligence, évaluation d'entreprises, etc. ;

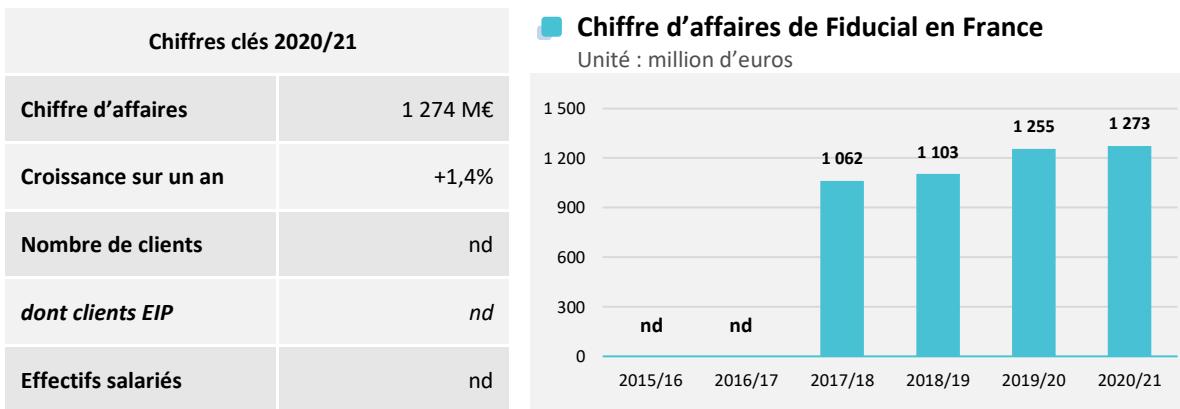
L'activité Audit est exercée par quatre sociétés, Fidaudit et ses filiales Fideuraf, Audit Sud-Ouest et Revco, l'ensemble étant désigné sous le nom de Fiducial Audit, qui comprend 27 associés. Le groupe Fidaudit a réalisé sur l'exercice 2020 un chiffre d'affaires de 5,2 M€, réparti de la manière suivante :

- certification des comptes EIP : 330 k€ (auprès de cinq clients, essentiellement des mutuelles d'assurance) ;
- certification des comptes non EIP et autres missions : 4 895 k€.

Présentation des activités d'expertise comptable

Fiducial propose, via Fiducial Expertise, une offre globale d'accompagnement incluant :

- une mission comptable, fiscale et d'aide au management : organisation et tenue de la comptabilité, établissement des comptes annuels, optimisation de la fiscalité et aide à la gestion de l'entreprise (budget, plan de financement, tableaux de bord, situations intermédiaires, etc. ;
- une mission d'accompagnement : assistance dans l'évaluation d'entreprise en vue d'un rachat ou d'une transmission, information juridique, fiscale et sociale, etc. ;
- une mission sociale : conseil sur les contrats de travail, établissement des bulletins de paie, déclarations sociales et fiscale et assistance en cas de contrôle, etc.



Sources : Fiducial et La Profession Comptable

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

6.2. LES CHALLENGERS

In Extenso

In Extenso

Siège social

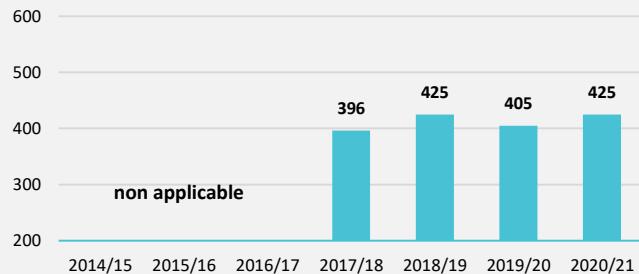
106 cours Charlemagne
69002 Lyon
France

Site internet

www.inextenso.fr

Chiffre d'affaires du groupe In Extenso

Unité : million d'euros / Source : La Profession Comptable



In Extenso — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2020/21	425 M€
Évolution sur un an	+4,9%
Effectifs (monde)	5 500 pers.
Présence géographique	France
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	381 M€
CA « expertise comptable »	354 M€
% CA généré en France (act. regl.)	92,9%
CA « commissariat aux comptes »	26 M€
% CA généré en France (act. regl.)	7,1%
Effectifs salariés (France)	5 500 pers.
Nombre de bureaux France	250

Présentation du groupe

Créé en 1991 au sein du réseau Deloitte, In Extenso est l'un des leaders de l'expertise comptable en France. Avec un réseau de 250 bureaux dans l'Hexagone, In Extenso propose aux dirigeants d'entreprises, artisans, commerçants, professions libérales et responsables d'associations un service de proximité couvrant tous les aspects comptables, administratifs, juridiques, fiscaux et sociaux de leur organisation.

Activités du groupe

In Extenso s'appuie sur plusieurs grandes divisions :

- Comptabilité, fiscalité, conseils (67%) ;
- Social et paie (15%) : réalisation de 210 000 bulletins par mois, etc. ;
- Juridique (7%) ;
- Commissariat aux comptes (6%) : certification des comptes, audit de fusion-acquisition, etc. ;
- Autres activités (5%) : conseil en transaction de fonds de commerce (In Extenso Finance & Transmission), accompagnement dédié à des activités spécifiques (In Extenso Tourisme Culture & Hôtellerie), etc.

Scission avec Deloitte

Deloitte détenait une participation majoritaire dans la société In Extenso. Cette participation a été rachetée en avril 2019 par In Extenso & Associés, société *ad hoc* créée pour cette opération. Cette société, tête de groupe d'In Extenso, est détenue à 70% par ses propres associés sous la bannière Avenir In Extenso et à 30% par un partenaire financier (Crédit Agricole Centre-est).

Sources : In Extenso et La Profession Comptable

In Extenso — Présentation générale de l'activité

Présentation d'In Extenso en France

In Extenso est actuellement présent uniquement en France, où il compte 250 agences. Le groupe a réalisé au cours de l'exercice 2021/22 un chiffre d'affaires de 500 M€, contre 425 M€ en 2021 et 248 M€ dix ans plus tôt.

In Extenso se concentre sur le développement de services à destination des TPE/PME, tant dans les domaines de l'expertise comptable que dans ceux liés à la gestion et à l'accompagnement du chef d'entreprise. Le groupe propose un service professionnel complet, à tous les stades de la vie de l'entreprise et sur l'ensemble des domaines liés à la gestion de l'activité de ses clients.

In Extenso réalise la majeure partie de son activité dans l'expertise comptable. Fort de 600 experts-comptables, le groupe accompagne plus de 60 000 clients dans leur tenue comptable. Les autres principaux services proposés par In Extenso incluent :

- la gestion sociale et la paie : 27 000 clients assistés dans leur gestion sociale chaque mois, soit 210 000 bulletins de paie ;
- la fiscalité : déclarations fiscales, fiscalité des entreprises, fiscalité patrimoniale, etc. ;
- le conseil juridique (à titre accessoire auprès des clients pour lesquels est assurée une mission d'expertise comptable) : In Extenso compte plus de 250 collaborateurs juristes en France, ainsi qu'un réseau d'avocats, In Extenso Avocats (50 collaborateurs dont 18 avocats associés) qui peuvent intervenir en cas de contentieux ou pour apporter des compléments d'expertise dans des domaines spécifiques comme le droit public, la protection des données personnelles, etc. ;
- le conseil et la gestion : optimisation de l'organisation générale, gestion de la trésorerie, gestion des ventes, recherche de financement, recouvrement de créances, conseil stratégique, etc. ;
- la création/reprise d'entreprise : In Extenso a créé Point Création (Point C), entité dédiée à la création et à la reprise d'entreprise. 8 000 créateurs sont accompagnés chaque année ;
- la prévention et la restructuration d'entreprise : prévention, protection et retournement d'entreprise, gestion des procédures collectives via les experts du groupe issus de plusieurs entités : In Extenso Avocats, In Extenso Finance & Transmission, In Extenso PME, etc. ;
- l'acquisition et la transmission d'entreprise : environ 50 collaborateurs spécialisés dans le conseil en stratégie, l'ingénierie financière et l'accompagnement dans la conduite d'opérations de cession, acquisition et financement font partie d'In Extenso Finance & Transmission. Plus de 1 000 transactions (de 1 à 50 M€) ont été réalisées depuis 2003 ;
- la gestion de patrimoine : In Extenso dispose d'une entité, In Extenso Patrimoine, dédiée au conseil en gestion de patrimoine ;
- le conseil en gestion des risques : In Extenso a développé une expertise en *risk management* pour les entreprises et les TPE/PME couvrant des prestations à la carte : conformité Sapin II, respect des procédures internes, cyber-résilience, sécurité des effectifs, etc. ;

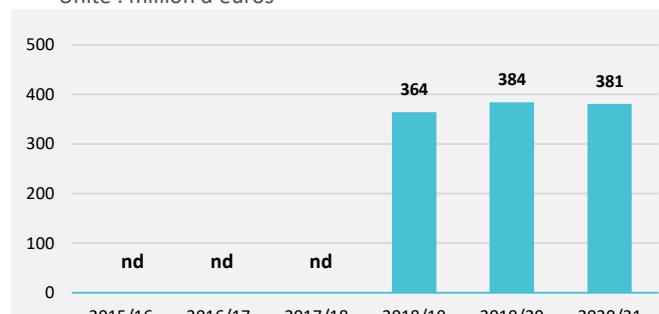
Avec un chiffre d'affaires de 23 M€ dans l'audit au titre de l'exercice 2021/22, In Extenso est également bien positionné sur le marché français de l'audit. Au total, 32 sociétés participent aux activités d'audit du groupe In Extenso, avec au total 274 associés. Elles disposent de plusieurs mandats EIP, notamment les sociétés de financement Arkéa Crédit-bail et Financo (auditées par Sterenn), l'établissement de crédit Caisse Agricole Crédit Mutuel (audité par Audit Alsace) et l'entité cotée LNA Santé (audité par In Extenso Audit). Les honoraires EIP représentent toutefois une part marginale du chiffre d'affaires (0,5 M€).

In Extenso propose enfin d'autres services, notamment l'accompagnement des entreprises françaises cherchant à se déployer à l'international et des entreprises étrangères cherchant à s'implanter dans l'hexagone, ou encore une offre dédiée à la formation professionnelle (In Extenso Formation).

In Extenso (suite)

In Extenso — Présentation générale de l'activité

Chiffres clés 2020/21		Chiffre d'affaires d'In Extenso (*)
Chiffre d'affaires	381 M€	Unité : million d'euros
Croissance sur un an	+1,4%	
Nombre de clients	≈ 60 000	
<i>dont clients EIP</i>	nd	
Effectifs salariés	≈ 4 800 pers.	



Année	Chiffre d'affaires (M€)
2015/16	nd
2016/17	nd
2017/18	nd
2018/19	364
2019/20	384
2020/21	381

(*) Activités réglementées / Sources : In Extenso et La Profession Comptable

In Extenso — Principaux faits marquants récents

Principaux faits marquants d'In Extenso

Date	Commentaires
Décembre 2021	Pour ses 30 ans, In Extenso annonce un nouveau plan stratégique, baptisé <i>Esprit 360°</i> , axé sur l'accompagnement 360° des TPE/PME.
Février 2022	In Extenso annonce le lancement d'une nouvelle offre d'accompagnement en gestion des risques, à la carte et sur-mesure destinée aux TPE/PME et associations.
Mai 2022	In Extenso lance avec ses partenaires Izencia (entreprise de service numérique), Tanu (agence de communication digitale) et Fulll (éditeur de logiciels pour les entreprises) des sessions en ligne gratuites de sensibilisation à la cybersécurité à destination des TPE/PME.
Septembre 2022	In Extenso, par le biais de sa filiale In Extenso Innovation Croissance, annonce la création avec l'Essec Business School de la chaire <i>Leading a scale-up</i> , proposée aux étudiants du programme Grande École.
2022	In Extenso a poursuivi son expansion dans l'hexagone à travers de nombreuses acquisitions pour plus de 40 M€ au total en 2022. Pour la première fois depuis sa création, In Extenso s'est également implanté hors de France avec le rachat d'un cabinet basé à Luxembourg et en Belgique.

Sources : In Extenso et presse professionnelle

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.
Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

In Extenso (suite)

In Extenso — Principaux faits marquants récents (suite)

Liste des rachats de cabinets réalisés par In Extenso en 2022

Cabinets en expertise comptable	
Cabinet SOREC	Normandie
Bray Caux Expertises	Normandie
Wallyn et Domis	Nord de France
Cabinet Genesta	Île-de-France
Cabinet ACE	Île-de-France
Cabinet Adventis	Côte d'Azur
SECEE	Côte d'Azur
Cabinet Azuréenne	Côte d'Azur
Cabinet Deddouche	Sud-Ouest
Cabinet Cassiopée	Centre Ouest
Ferre	Centre Ouest
Sologne Audit Conseil	Centre Ouest
Gamaf	Centre Ouest
Cabinet Le Filliatre Hirschy	Alsace
Cabinet YM Conseil	Ouest Atlantique
Cabinets hors expertise comptable	
Pléiade (conseil RH)	Centre Ouest
Ariès (conseil en gestion de patrimoine)	Ouest Atlantique et Normandie

Liste non exhaustive / Source : In Extenso

6.2. LES CHALLENGERS

Mazars

Mazars

Siège social

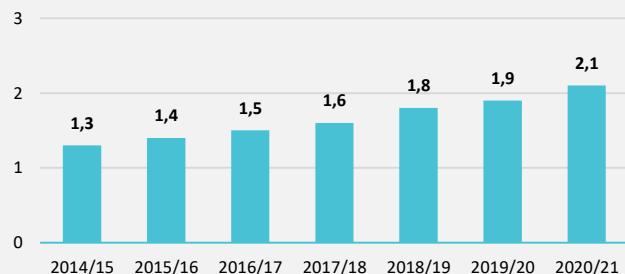
61, rue Henri Regnault
92075 Paris La Défense
France

Actionnariat

www.mazars.com

Chiffre d'affaires du groupe Mazars

Unité : milliard d'euros / Source : Mazars



Mazars — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2020/21	2,1 Md€
Évolution sur un an	+12,3%
Effectifs (monde)	≈ 44 000 pers.
Présence géographique	90 pays
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	299 M€
CA « expertise comptable »	86 M€
% CA généré en France (act. regl.)	28,8%
CA « commissariat aux comptes »	213 M€
% CA généré en France (act. regl.)	71,2%
Effectifs salariés (France)	≈ 3 700 pers.
Nombre de bureaux France	37

Présentation du groupe Mazars

Le cabinet Mazars a été fondé en 1945 à Rouen. Il propose des prestations d'audit, d'expertise comptable et de conseil à des sociétés de toute taille. Il audit notamment plus de 700 sociétés cotées à travers le monde (notamment Alstom, Carrefour et Valeo). Mazars est aujourd'hui une organisation intégrée, indépendante et internationale forte de plus de 42 000 collaborateurs (26 000 via le partnership intégré de Mazars et 16 000 via Mazars North America Alliance).

Activités du groupe

Mazars dispose d'une offre équilibrée répartie en six grandes lignes de métier :

- audit (49%) ;
- conseil comptable (16%) ;
- fiscalité (16%) ;
- conseil (11%) ;
- financial advisory services (6%) ;
- juridique (2%).

Présence géographique

- Europe (65%) ;
- Asie-Pacifique (17,5%) ;
- Amériques (12%) ;

- Afrique et Moyen-Orient (5,5%).

L'Europe représente les deux tiers des revenus du groupe, même si ses activités en Asie (intégration du cabinet chinois ZhongShen ZhongHuan en 2016) et en Amérique du Nord (alliance avec 5 grands cabinets nord-américains en 2019) progressent fortement.

Sources : Mazars et La Profession Comptable

Mazars (suite)

Mazars — Présentation générale de l'activité

Présentation de Mazars en France

Mazars compte 37 bureaux en France pour environ 3 700 collaborateurs. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 417 M€ en 2020/21 (y compris activités non réglementées), dont 51,1% dans le commissariat aux comptes et 20,6% dans l'expertise comptable. Le conseil, contrairement aux autres grands challengers des Big 4, tient une place moins importante quoiqu'en progression.

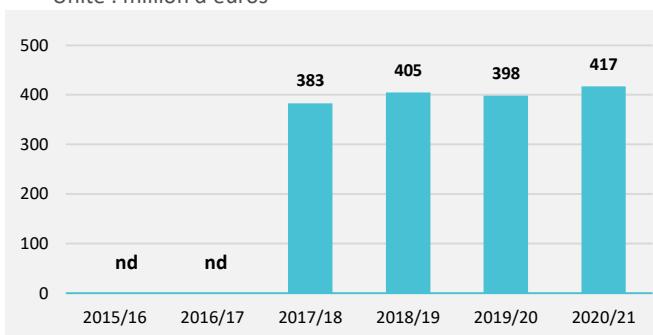
Mazars France organise ses activités autour de six grands domaines :

- l'audit : audit légal et contractuel. En France, Mazars certifie les comptes d'un tiers ses sociétés du SBF120 et de 13 sociétés du CAC40 ;
- le conseil : accompagnement des entreprises dans un large éventail de domaines comme la gestion des risques ou encore la transformation digitale ;
- le conseil en services financiers (*financial advisory services*) : accompagnement des clients à chaque étape du cycle de vie de leur entreprise (levée de fonds, stratégie d'acquisition, restructuration, etc.) ;
- le conseil comptable : comptabilité, *reporting*, paie, clôture annuelle des comptes, et plus globalement prise en charge des activités courantes des entreprises ;
- la transformation durable : diagnostic RSE, reporting extra-financiers et certifications, transition vers la directive CSRD, etc. ;
- les services fiscaux et juridiques, via Mazars Société d'Avocats.

Chiffres clés 2020/21	
Chiffre d'affaires	417 M€
Croissance sur un an	+4,8%
Nombre de clients	nd
dont clients EIP	377
Effectifs salariés	≈ 3 700 pers.

Chiffre d'affaires de Mazars France

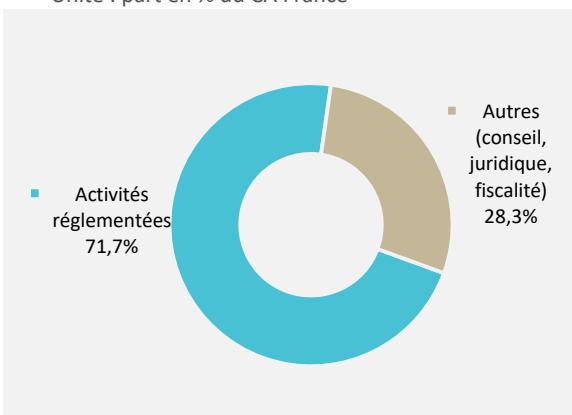
Unité : million d'euros



Sources : Mazars et La Profession Comptable

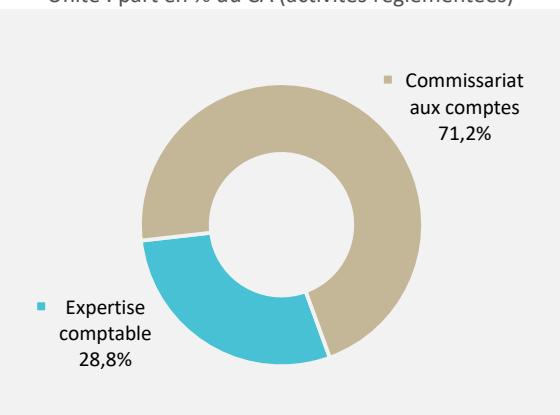
Répartition du CA de Mazars France

Unité : part en % du CA France



Répartition du CA de Mazars France

Unité : part en % du CA (activités réglementées)



Source : La profession comptable (données 2021)

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

Mazars — Axes de développement

Lancement d'une nouvelle identité de marque

En octobre 2020, le groupe international Mazars a dévoilé sa nouvelle identité de marque dans plus de 90 pays et territoires. L'objectif de ce réaménagement est de montrer la volonté du groupe d'offrir une alternative et d'apporter une perspective différente au marché de l'audit, de la fiscalité et du conseil.

Un positionnement sur des marchés dynamiques à l'étranger

Le groupe a renforcé ces dernières années sa présence dans les économies à forte croissance. Il a par exemple intégré en janvier 2016 le cabinet chinois ZhongShen ZhongHuan. Ce dernier, qui contribuait à hauteur de 3,2% du chiffre d'affaires du groupe en 2016, a représenté 8,3% du chiffre d'affaires de Mazars en 2019/20. Cette opération est intervenue quelques mois après le rapprochement de son entité allemande avec Roever Broenner Susat, qui avait permis à Mazars de passer de la quinzième à la huitième position sur le marché allemand. L'extension de la présence de Mazars en Amérique du Nord, s'est par ailleurs concrétisée par la création de Mazars North America Alliance en juillet 2019. Cet accord d'alliance avec 5 grands cabinets d'audit et de conseil aux États-Unis et au Canada a considérablement accru la capacité de Mazars à servir ses clients à l'étranger, tout en renforçant sa taille critique (16 000 professionnels supplémentaires) pour répondre aux besoins des grands groupes internationaux.

Le groupe renforce son expertise dans la date science

Mazars a acquis en octobre 2017 Zettafox, une *start-up* française spécialisée dans l'analyse de données prescriptives qui emploie une quinzaine de personnes et réalise près de 3 M€ de chiffre d'affaires. Par cette acquisition, Mazars entend enrichir son offre de conseils et son expertise dans les domaines du risque, de la fraude et de la connaissance client. L'opération devrait aussi permettre au groupe d'amorcer la transformation de ses activités d'audit et d'expertise comptable (automatisation et robotisation).

En juin 2020, Mazars choisit de s'appuyer sur Qlik, leader de la *data & analytics* pour faire évoluer son cœur de métier. La plateforme de Qlik dont s'est dotée Mazars favorise la transformation digitale du métier d'auditeur financier car elle permet à ce dernier de visualiser les résultats de ses contrôles sur une population exhaustive, mais aussi de les analyser et d'en tirer plus rapidement des conclusions plus fiables.

En 2022, Mazars a poursuivi le développement de ses activités dans le domaine de l'IA avec l'arrivée des équipes d'Octopeek, 30 collaborateurs experts en conseil et formation dans le Big Data et l'intelligence artificielle pour les entreprises.

Renforcement des activités de conseil et d'expertise comptable

En 2016, Mazars a intégré dans son réseau les cabinets de conseil Advese et Ileven, spécialisés dans la transformation et la numérisation des fonctions finance et SI des entreprises. L'objectif de Mazars était de faire progresser son chiffre d'affaires à un tiers dans le conseil en 2020, contre environ un quart en 2016. Pour y parvenir, le groupe a racheté en avril 2018 Alter&Go, un cabinet spécialisé dans l'accompagnement du changement (il accompagne plus de 250 projets par an).

Mazars a par ailleurs acquis les activités d'expertise comptable du cabinet toulousain AEC Conseil en janvier 2018. En décembre 2018, il a mis la main sur les cabinets Camoin-Perez (1 M€ et 10 salariés) spécialisé dans l'audit, et Audit Sud Conseil (1,7 M€ de chiffre d'affaires et 25 employés) davantage axé sur l'expertise comptable. Le groupe poursuivait ainsi son maillage du territoire d'Occitanie avec un objectif de 15 M€ de chiffre d'affaires d'ici 2022.

En janvier 2020, le groupe a créé Cowants, une nouvelle offre de conseil digital conçue pour améliorer l'expérience collaborateur. L'outil mesure le niveau d'appropriation du capital digital d'une entreprise dans l'optique de moderniser et de simplifier la manière dont les collaborateurs interagissent au quotidien avec les technologies de l'information.

6.2. LES CHALLENGERS

Grant Thornton

Grant Thornton

Siège social

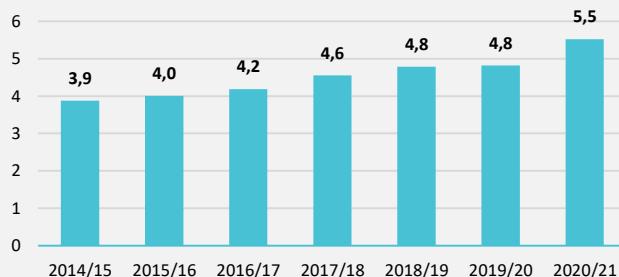
20 Frenchurch Street
Londres
Royaume-Uni

Site internet

www.grantthornton.global

Chiffre d'affaires du groupe Grant Thornton

Unité : milliard d'euros / Source : Grant Thornton



Grant Thornton — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2020/21	4,8 Md€
Évolution sur un an	-0,7%
Effectifs (monde)	≈ 68 000 pers.
Présence géographique	147 pays
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	202 M€
CA « expertise comptable »	117 M€
% CA généré en France (act. regl.)	57,9%
CA « commissariat aux comptes »	85 M€
% CA généré en France (act. regl.)	42,1%
Effectifs salariés (France)	2 065 pers.
Nombre de bureaux France	23

Présentation du groupe

Implanté au Royaume-Uni, Grant Thornton International regroupe les entités membres du réseau au niveau mondial, qui demeurent juridiquement indépendantes. Sa présence internationale et son approche pluridisciplinaire lui permettent de se positionner comme une alternative aux Big 4 (même si sa taille reste sans commune mesure avec ces leaders). Il intervient dans l'audit, l'expertise comptable et le conseil.

Activités du groupe

Grant Thornton propose quatre grandes catégories de prestations à ses clients :

- Audit / Assurance (40,1%) ;
- *Advisory services* (conseil dans les transactions, prévention et restructuration, conseil opérationnel, gestion des litiges, services d'évaluation et services opérationnels) (37,8%) ;
- *Tax* (conseil juridique et fiscaux) (20,5%) ;
- Autres services (1,6%).

Présence géographique

Grant Thornton est présent dans près de 150 pays dans trois grandes zones géographiques :

- Amériques (45,8%) : 42 pays, 20 448 collaborateurs ;
- Europe, Moyen-Orient, Afrique (36,1%) : 86 pays, 25 144 collaborateurs ;
- Asie et Pacifique (18,1%) : 19 pays, 22 925 collaborateurs.

Sources : Grant Thornton, La Profession Comptable

Grant Thornton (suite)

Grant Thornton — Présentation de Grant Thornton France

Présentation de l'activité en France

Issu de la fusion en 2011 des cabinets Amyot Exco et Fidulor, Grant Thornton France est le 4^e membre de Grant Thornton International en termes de chiffre d'affaires généré. Il est structuré autour de cinq activités :

- audit et commissariat aux comptes ;
- expertise conseil : outils de pilotage, expertise comptable, etc. ;
- conseil financier : fusion-acquisition, cession, restructuration, etc. ;
- conseil opérationnel & outsourcing : pilotage de la performance, transformation digitale, etc. ;
- conseil juridique et fiscal, via la société Grant Thornton Société d'Avocats.

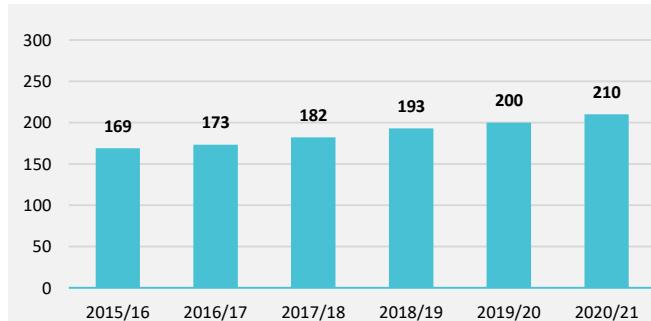
Un positionnement solide auprès de la clientèle des grands comptes

Grant Thornton compte parmi ses clients de nombreuses EIP dont une soixantaine de sociétés cotées sur un marché réglementé (Altarea Cogedim, Biomérieux, Bolloré, Devoteam, Ipsos, etc.). Le groupe est également très présent auprès des acteurs de la finance (Banque Française Mutualiste, Edmond de Rothschild France, etc.) et de l'assurance (Aréas Dommages, Sham, Thélem Assurance, Audiens, Vvv, etc.).

Chiffres clés 2020/21	
Chiffre d'affaires	210 M€
Croissance sur un an	+5,0%
Nombre de clients	nd
Effectifs salariés	2 065 pers.

Chiffre d'affaires de Grant Thornton France

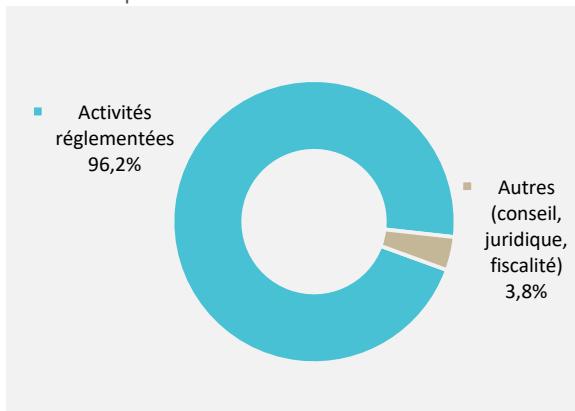
Unité : million d'euros



Sources : Grant Thornton et La Profession Comptable

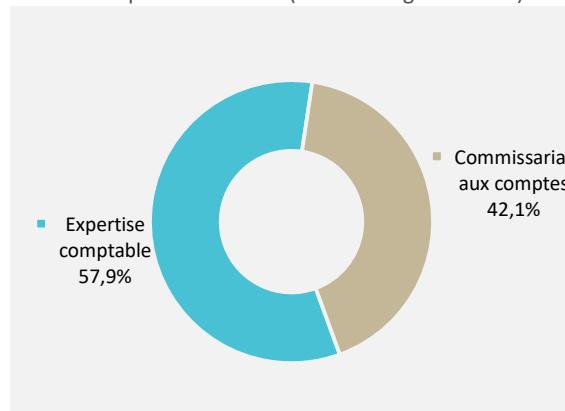
Répartition du CA Grant Thornton France

Unité : part en % du CA France



Répartition du CA Grant Thornton France

Unité : part en % du CA (activités réglementées)



Source : La profession comptable (données 2021)

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

Grant Thornton — Axes de développement

Un plan stratégique 2015-2020 pour faire face à un environnement de plus en plus volatil

Grant Thornton a lancé en 2015 son plan stratégique « *Growing Together 2020* », reposant notamment sur le déploiement de nouvelles offres par les pôles audit et conseil du groupe (fraude, cybercriminalité, digitalisation, optimisation des systèmes d'information, etc.). Un « I-lab » destiné à accélérer les efforts d'innovation du groupe a été notamment créé dans le courant de l'année 2018 et les méthodologies d'audit de Grant Thornton ont en parallèle été refondées.

Développement de l'offre de conseil

Grant Thornton a procédé, en avril 2021, à la signature d'un partenariat exclusif d'un an avec Morning, une entreprise dédiée aux entrepreneurs et start-up. Cet accord permet au groupe de pouvoir animer des espaces de Morning à Paris et de diriger des ateliers pratiques. Grant Thornton renforce ainsi son positionnement en matière d'accompagnement des PME/ETI. Le groupe a par ailleurs étoffé son offre de conseil financier en mai 2019 à travers son association avec Euromena Consulting, spécialisé dans les processus de détourage et d'intégration. Cette collaboration a permis à Grant Thornton de se renforcer sur le conseil à destination des fonds d'investissement.

Amélioration de l'offre digitale

En avril 2019, Grant Thornton et Board, un fournisseur d'outils d'aide à la décision pour les entreprises, ont annoncé un partenariat pour collaborer sur une offre commune sur les marchés. Cette alliance stratégique permettra d'accélérer le déploiement de la solution « tout-en-un » Board. Celle-ci devrait répondre à l'ensemble des problématiques de pilotage de la performance financière, de reporting, d'élaboration budgétaire ou de data visualisation.

Plus récemment, Grant Thornton a noué un partenariat avec Esker afin d'accompagner les entreprises dans la mise en place de la facturation électronique.

Positionnement accru sur la sécurité des entreprises et les services financiers

En novembre 2019, Grant Thornton a renforcé sa ligne de services « *business risks services* » avec le recrutement d'un expert en matière de sécurité des systèmes d'information, et d'un ancien enquêteur de la DCPJ. En mai 2020, le groupe a réorganisé son hub dédié aux services financiers (banque, assurance, gestion d'actifs) en regroupant plus de 140 collaborateurs alliant des compétences en audit, en conseil et en systèmes d'information. L'objectif est de mieux accompagner la transformation et le déploiement de nouvelles stratégies des acteurs financiers.

Grant Thornton mise également sur l'élargissement de son champ d'intervention, notamment dans le domaine de la RSE. En septembre 2022, le groupe a mis la main sur Primum Non Nocere, une agence de coaching RSE.

Une politique de gestion des ressources humaines en adaptation

Grant Thornton a annoncé, en janvier 2021, la signature d'un accord de télétravail de 2 jours par semaine avec l'ensemble de ses collaborateurs en France. L'objectif affiché de dispositif est de permettre une assistance plus rapide et adaptée aux entreprises, mais aussi de renforcer la relation client. Sa mise en place a été encadrée par la remise d'un guide de bonnes pratiques basé sur l'expérience du premier confinement ainsi que par des formations sur l'animation d'une équipe à distance.

L'adaptation du groupe s'est poursuivie en avril 2021 avec la refonte de son identité de marque employeur. Avec « l'expérience de la confiance », le cabinet souhaite promouvoir un cadre de travail bienveillant et mettre en avant les perspectives d'évolution de carrière offertes à ses salariés.

6.2. LES CHALLENGERS

BDO

BDO

Siège social

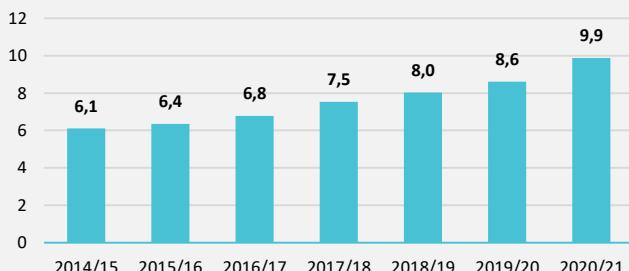
The Corporate Village
Brussels Airport
Belgique

Site internet

www.bdoglobal.com

Chiffre d'affaires du groupe BDO

Unité : milliard d'euros / Source : BDO



BDO — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2020/21	9,9 Md€
Évolution sur un an	+14,6%
Effectifs (monde)	≈ 97 000 pers.
Présence géographique	167 pays
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	143 M€
CA « expertise comptable »	105 M€
% CA généré en France (act. regl.)	73,4%
CA « commissariat aux comptes »	38 M€
% CA généré en France (act. regl.)	26,6%
Effectifs salariés (France)	≈ 1 300 pers.
Nombre de bureaux France	49

Sources : BDO et La Profession Comptable

Présentation du groupe

BDO International est le cinquième réseau mondial d'audit et d'expertise comptable, juste derrière les *Big 4*. Il a été créé en 1963 à la suite de la réunion de cabinets en Europe (Royaume-Uni, Allemagne, Pays-Bas) et en Amérique du Nord (États-Unis, Canada). Il a opéré jusqu'en 1973 sous le nom de Binder Seidman International, puis est devenu Binder Otte & Co, avant d'adopter en 2009 son appellation actuelle : BDO.

Activités du groupe

BDO est organisé autour de quatre principaux métiers :

- l'audit/assurance (42%) : commissariat aux comptes, audit contractuel, etc. ;
- la fiscalité (21,5%) ;
- le conseil (21,5%) : stratégie, systèmes d'information, gestion des risques, etc. ;
- BSO (*business services outsourcing*) (15%) : services externalisés aux entreprises (comptabilité, gestion de la paie, etc.).

Bien que toujours importante, la part de l'audit dans les revenus générés par le groupe tend à diminuer depuis plusieurs années, au profit des activités fiscales et du conseil.

Présence géographique

BDO est très présent à l'international. Il compte en effet 1 728 bureaux sur 167 pays et territoires. Le groupe est présent dans trois grandes régions :

- Amériques (53%) ;
- EMEA (35%) ;
- Asie-Pacifique (12%).

BDO — Présentation de BDO France

Présentation de BDO France

BDO France est né en 2007 du rapprochement des cabinets ABPR, Léger & Associés et PG Audit. Il comptait alors 240 collaborateurs. BDO France a connu un développement très rapide au cours des années 2010 en se rapprochant de nombreux cabinets d'envergure régionale (Fidea, CAGC et AEC en 2011, Sovec en 2012, HDM, Fitec, Sicier en 2013, Atequacy, Arraou, Via Finance en 2018, etc.).

BDO France propose son expertise autour de quatre métiers :

- Audit (commissariat aux comptes, commissariats aux apports et à la fusion, audit contractuel, IFRS, etc.) ;
- Conseil (conseil en stratégie, contrôle interne, Corporate Finance, conseil en RSE, IT transformation, etc.) ;
- Juridique & Fiscal (fiscalité des entreprises, contentieux commercial, entreprise en difficultés, etc.) ;
- Expertise (expertise comptable, expertise RH, externalisation, expertise judiciaire, etc.).

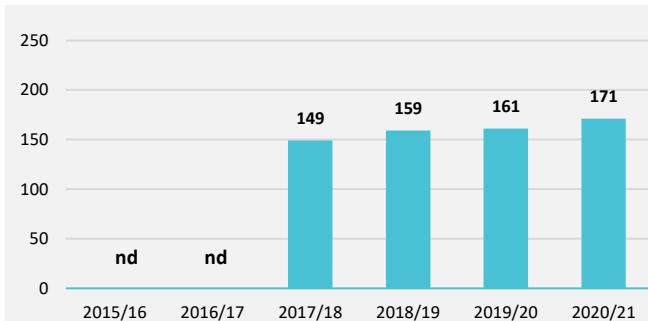
BDO France a réalisé 171 M€ de chiffre d'affaires en 2020/21, dont 143 M€ sur les activités réglementées (105 M€ dans l'expertise comptable et 38 M€ dans le commissariat aux comptes).

BDO France accompagne et conseille ponctuellement ou depuis plusieurs années 25 000 clients. Le groupe s'adresse aux TPE/PME comme aux grands comptes issus de tout type de secteurs d'activité. Il propose notamment des services CAC à plusieurs EIP (HSBC, Banque Française Mutualiste, Française de l'énergie, etc.).

Chiffres clés 2020/21	
Chiffre d'affaires	171 M€
Croissance sur un an	+6,2%
Nombre de clients	≈ 25 000
donc clients EIP	nd
Effectifs salariés	≈ 1 300 pers.

Chiffre d'affaires de BDO France

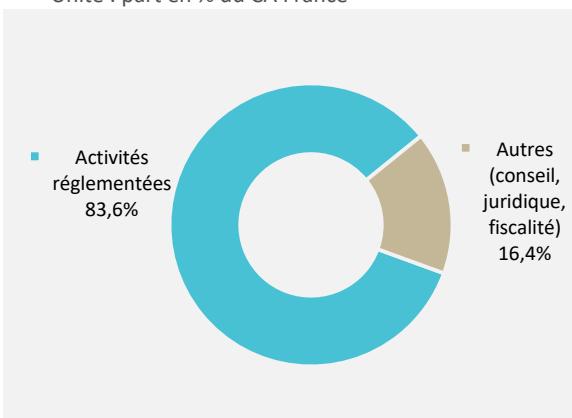
Unité : million d'euros



Sources : Mazars et La Profession Comptable

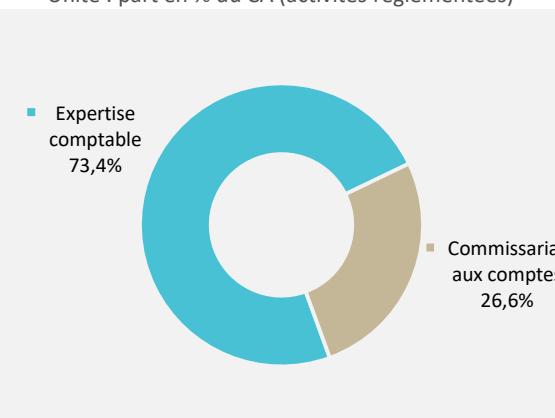
Répartition du CA de Mazars France

Unité : part en % du CA France



Répartition du CA de Mazars France

Unité : part en % du CA (activités réglementées)



Source : La profession comptable (données 2021)

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

6.2. LES CHALLENGERS

Exco

Exco

Siège social

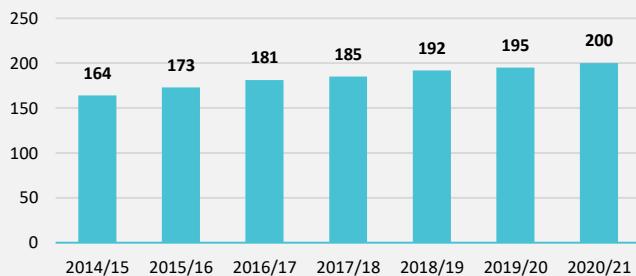
42, avenue de la Grande Armée
75017 Paris
France

Site internet

www.exco.fr

Chiffre d'affaires du groupe Exco

Unité : million d'euros / Source : La Profession Comptable



Exco — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2020/21	200 M€
Évolution sur un an	+2,6%
Effectifs (monde)	nd
Présence géographique	16 pays
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	200 M€
CA « expertise comptable »	122 M€
% CA généré en France (act. regl.)	61,0%
CA « commissariat aux comptes »	78 M€
% CA généré en France (act. regl.)	39,0%
Effectifs salariés (France)	≈ 2 600 pers.
Nombre de bureaux France	140

Sources : Exco et La Profession Comptable

Présentation du groupe

Exco est un réseau d'expertise comptable et d'audit qui compte plus de 130 cabinets dans le monde. Né en 2002 du rapprochement des réseaux Exco et A²A, Exco est organisé autour de pôles transversaux par métier et par secteur d'activité. Son réseau de 70 000 clients est essentiellement constitué de PME. Exco est membre du réseau international Kreston International (110 cabinets dans 50 pays, 23 500 collaborateurs) depuis 2008.

Activités du groupe

L'offre d'Exco s'articule autour de cinq métiers :

- l'audit (CAC, audit d'acquisition, etc.) ;
- l'expertise comptable (établissement de *business plan*, saisie comptable, pointage périodique des comptes, déclarations fiscales, etc.) ;
- le conseil (conseil en stratégie, en organisation, etc.) ;
- l'accompagnement social (bulletins de paie, contrats de travail, règlement intérieur, politique de rémunération, etc.) ;
- l'accompagnement juridique et fiscal (aide à la création d'entreprise, rédaction des statuts, déclarations fiscale, etc.).

Présence géographique

Les entités d'Exco sont principalement implantées en France métropolitaine et dans les DOM-TOM, ainsi qu'en Pologne, au Portugal et en Afrique (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Gabon, Mali, Maroc, Mauritanie, Niger, Togo, Tunisie, etc.).

Exco — Présentation d'Exco France

Présentation d'Exco en France

Exco a réalisé un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros en France en 2020/21. Son positionnement est exclusivement centré sur les activités réglementées, à savoir l'expertise comptable (environ les trois quarts de ses revenus) et le commissariat aux comptes (environ un quart).

Les marchés clients d'Exco

Exco réalise des audits dans tous types de structures (sociétés cotées, ETI, PME, etc.) exerçant dans une grande diversité de secteurs d'activité (banque et assurance, industrie, secteur public, BTP, transport, pharmacie, agroalimentaire, agriculture, automobile, etc.). Exco Paris intervient par exemple en qualité de commissaire aux comptes au sein de plusieurs groupes cotés.

L'organisation du réseau

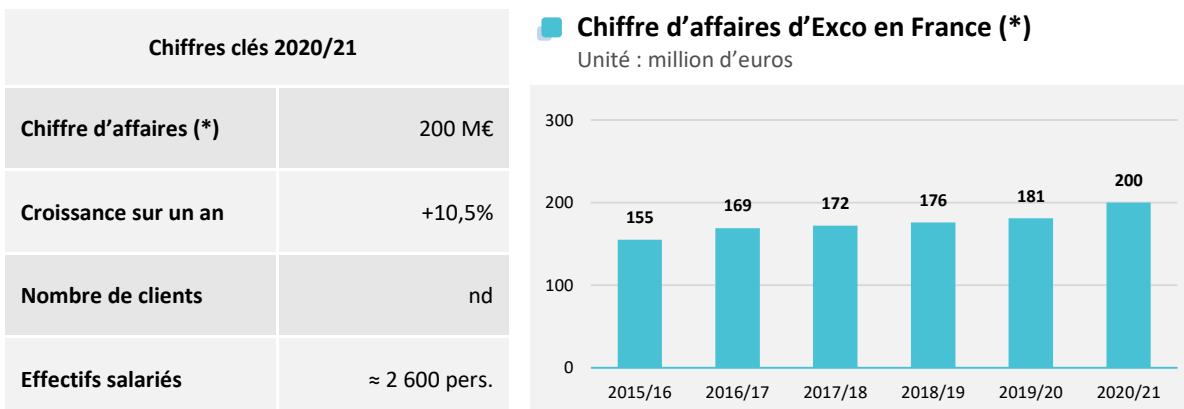
Le réseau est dirigé par un Comité directeur regroupant 23 associés. Il est accompagné dans la définition de la politique stratégique par le Bureau exécutif, qui regroupe 6 membres du Comité directeur et le Directeur général. Chaque cabinet est impliqué dans le réseau via des commissions de travail organisées par secteur (expertise comptable, audit, RH, automobile, pharmacie, etc.) qui permettent d'analyser les évolutions et les nouveaux besoins des clients et du marché.

Le développement à l'international

Exco est bien implanté à l'étranger grâce à plusieurs bureaux situés en Europe (Pologne et Portugal) et en Afrique (Maroc, pays d'Afrique francophone, etc.). Le réseau s'est récemment étendu avec l'intégration de deux nouveaux membres en Côte d'Ivoire et aux États-Unis. Il est par ailleurs membre de Kreston International depuis 2008, ce qui lui permet d'accompagner ses clients à l'étranger.

L'innovation et le digital, au cœur de la stratégie du groupe

La transformation digitale d'Exco est l'une de ses priorités (digitalisation des processus comptables, utilisation des technologies « *software as a service* », etc.). Dans ce but, le groupe a par exemple noué un partenariat avec Teogest, un éditeur français de logiciels de traitement comptable. La plateforme Teogest Vision a permis au groupe de connecter les modules de collecte de données, de production et de collaboration avec les clients au sein d'un seul espace.



(*) Activités réglementées / Sources : Exco et La Profession Comptable

6.3. UN RÉSEAU ASSOCIATIF

Cerfrance

Cerfrance

Siège social

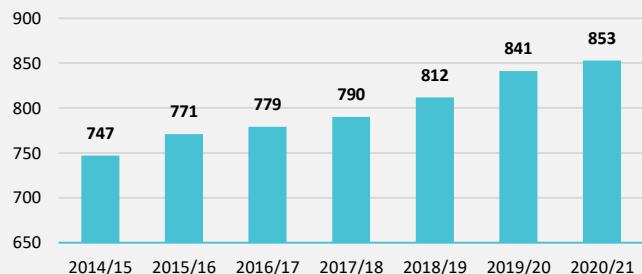
18, rue de l'Armorique
75015 Paris
France

Site internet

www.cerfrance.com

Chiffre d'affaires de Cerfrance

Unité : million d'euros / Source : La Profession Comptable



Cerfrance — Présentation générale du réseau

Chiffre d'affaires 2020/21	853 M€
Évolution sur un an	+1,4%
Effectifs total	≈ 13 700 pers.
Présence géographique	France
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	665 M€
CA « expertise comptable »	665 M€
% CA généré en France (act. regl.)	100%
CA « commissariat aux comptes »	-
% CA généré en France (act. regl.)	-
Effectifs salariés (France)	≈ 13 700 pers.
Nombre de bureaux France	≈ 700

Présentation du réseau Cerfrance

Cerfrance se présente comme le « 1^{er} réseau associatif de conseil et d'expertise comptable en France ». Il trouve son origine dans la création des CER (Centre d'Économie Rurale) par des agriculteurs, dans les années 1950. Les CER ont par la suite diversifié leurs activités vers les artisans et les commerçants notamment. La réforme de la profession comptable entreprise en 2005 a permis aux Centres d'Économie Rurale d'intégrer l'Ordre des experts-comptables. Cette responsabilité les a conduits à se fédérer derrière une enseigne unique, avec le lancement en 2006, de la marque CER France qui est devenue par la suite Cerfrance.

Organisation du réseau

Chacun des 700 bureaux Cerfrance est gouverné par un Conseil d'administration composé d'adhérents élus. Le directeur d'agence est salarié d'une des 57 entités départementales ou régionales du réseau. Il en décline les orientations politiques et stratégiques.

Marchés clients

La fédération revendique 320 000 clients-adhérents dans l'Hexagone. Ces derniers sont issus de tous les secteurs d'activité : agriculture, artisanat, commerce, professions libérales, etc. Ses principaux services sont le conseil (aide à la création d'entreprise, conseil en transmission, etc.), l'expertise comptable (organisation administrative et comptable), ainsi que la gestion (ressources humaines, gestion de la paie, etc.).

Sources : Cerfrance et La Profession Comptable

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

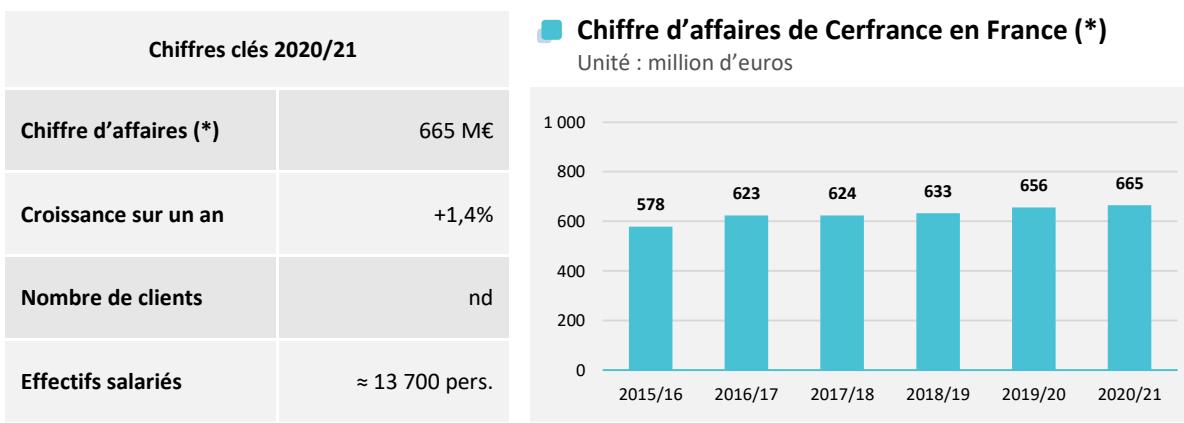
Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

Cerfrance — Présentation du réseau Cerfrance

Présentation du réseau

Cerfrance est un réseau associatif. Dans ce cadre, des réunions annuelles permettent aux adhérents de faire remonter leurs préoccupations auprès des instances dirigeantes (délégués, conseil d'administration, bureau et président). Les différents pôles départementaux collaborent au sein de divisions régionales (Cerfrance Gironde, Cerfrance Nord-Pas-de-Calais, etc.). Le Conseil National du réseau Cerfrance a quant à lui la charge de fédérer l'activité du réseau au niveau national.

Cerfrance a réalisé un chiffre d'affaires de 853 millions d'euros en 2020/21, dont 665 millions d'euros dans les activités réglementées (uniquement l'expertise comptable). Le reste de l'activité a été généré par les activités non réglementées (conseil juridique, conseil en gestion, etc.).



(*) Activités réglementées / Sources : Grant Thornton et La Profession Comptable

Cerfrance — Principaux faits marquants récents

Principaux faits marquants de Cerfrance

Date	Commentaires
Octobre 2022	À l'issue d'une démarche de co-construction initiée fin 2020, le réseau Cerfrance dévoile sa raison d'être, qui se décline en six engagements parmi lesquels l'intensification des actions concernant l'évaluation de la performance globale des clients, le soutien à la création d'entreprise, ou encore le développement des compétences de gestion.
Mai 2022	Cerfrance signe une convention de partenariat avec REAL Campus by L'Oréal afin de sensibiliser les étudiants à différentes thématiques (social, juridique, reprise de fonds de commerce, financement de l'activité, <i>business plan</i>) à travers des <i>masterclass</i> .
Décembre 2021	Cerfrance devient partenaire de France Num, structure de la DGE qui a pour objet de favoriser la transformation numérique des petites entreprises. Ce partenariat se traduit, pour le réseau, par un accompagnement dédié auprès des clients (diagnostic, formation, aide à la recherche de financement pour la mise en place de projets numériques, etc.).

Sources : Cerfrance et presse professionnelle

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

6.4. LES « NON-RÉSEAUX »

ATH

ATH

Siège social

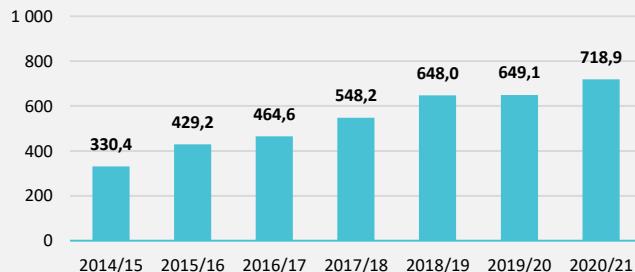
2, rue Jean Lantier
75001 Paris
France

Site internet

www.ath.asso.fr

Chiffre d'affaires d'ATH

Unité : million d'euros / Source : La Profession Comptable



ATH — Présentation générale de l'association technique de cabinets

Chiffre d'affaires 2020/21	719 M€
Évolution sur un an	+10,8%
Effectifs total	≈ 7 300 pers.
Présence géographique	France
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	nd
CA « expertise comptable »	nd
% CA généré en France (act. regl.)	nd
CA « commissariat aux comptes »	nd
% CA généré en France (act. regl.)	nd
Effectifs salariés (France)	≈ 7 300 pers.
Nombre de bureaux France	36

Présentation d'ATH

Crée en 1968 sous forme associative, ATH (Association technique d'harmonisation) regroupe 36 cabinets indépendants d'expertise comptable, d'audit et de conseil souhaitant mutualiser une partie de leurs ressources.

Activités

L'association met à disposition de ses adhérents les ressources suivantes :

- une veille stratégique ;
- un centre de documentation (35 000 références) ;
- des formations (*via* des séminaires spécialisés) ;
- un contrôle qualité (vérification du respect des normes comptables et de la qualité de la prestation) ;
- une assistance technique (outils méthodologiques) ;
- un accès numérisé à l'ensemble des ressources.

Services

Chaque cabinet membre peut solliciter ATH pour bénéficier d'une assistance technique dans le cadre de prestations de commissariat aux comptes, d'expertise comptable ou de conseil, mais aussi pour des missions plus spécifiques (audit d'acquisition, consolidation, etc.) ou encore des missions sociales et juridiques.

Sources : ATH et La Profession Comptable

ATH — Présentation générale de l'association technique de cabinets ATH

Présentation de l'activité de l'association technique

Au cours de l'exercice 2020/21, ATH était composé de 36 cabinets membres en France, représentant un chiffre d'affaires de 719 millions d'euros dans l'Hexagone sur cette période.

Le groupement accompagne les cabinets membres dans 6 principaux domaines :

- la veille stratégique grâce à un suivi des mutations de la profession comptable dans l'Hexagone et dans le monde ;
- les ressources documentaires. ATH a accès à un centre de documentation rassemblant près de 35 000 articles et ouvrages. Ceux-ci traitent de sujets techniques (comptable, juridique, etc.), économiques, informatiques ou encore statistiques ;
- la formation *via* un ensemble de séminaires (audit, expertise comptable, normes internationales, etc.) afin de permettre aux collaborateurs d'accroître leurs compétences techniques, comportementales et managériales ;
- la contrôle qualité, qui veille au respect des normes professionnelles et à l'optimisation du service délivré à la clientèle. Il est réalisé annuellement ;
- l'assistance technique *via* des outils méthodologiques ;
- les outils numériques : *e-dossier*, intranet, *e-learning*, etc.

ATH peut être sollicitée par chacun des cabinets membres pour l'assister techniquement dans ses métiers (commissariat aux comptes, *due diligences*, expertise comptable, conseil, missions spécifiques comme la consolidation, un audit d'acquisition, une évaluation, ou encore des missions sociales et juridiques).

Chaque année, ATH organise par ailleurs un contrôle qualité. Ce processus permet d'apprecier la qualité des procédures internes des cabinets membres et la qualité technique de leurs dossiers.

Fonctionnement de l'association technique

ATH est dirigée par un conseil d'administration, composé de représentants de chaque cabinet membre, qui détermine les orientations stratégiques de l'association. Les travaux d'ATH sont pilotés et coordonnés par le secrétariat général, assuré par le cabinet BBA, en concertation avec les autres cabinets au sein de comités. Ceux-ci sont créés en fonction des programmes d'activités et sont composés d'experts des sujets abordés.

Parmi les cabinets membres d'ATH figurent : Aca Nexia, Achteos, Advolis Orfis, BBA, Bakertilly, Berdugo Metoudi, Caderas Martin, Crowe Becouze, Crowe Fideliance, Crowe Groupe Rocard, ECA Nexia, Endrix, Eurex, Exponens, Finexsi, Firex, Groupe Cofimé, Y Nexia, Jégard Crétatis, Novances, OFEC, RSM, ou encore Sadec Akelys.

Un nouveau parcours de formation à destination des collaborateurs comptables

Face au défi de la digitalisation dans la profession comptable, ATH a créé début 2022 un nouveau parcours certifiant à destination des collaborateurs comptables des cabinets membres souhaitant renforcer leurs compétences en analyse et fiabilisation des données. Ce parcours, baptisé *Data Contrôleur*, repose sur une formation hybride alliant e-learning, entraide, échanges, ateliers en présentiel, visioconférences et réalisation d'un business case. La première promotion, initiée en 2021, a permis la certification de 87 *Data contrôleurs*.

6.4. LES « NON-RÉSEAUX »

France Défi

France Défi

Siège social

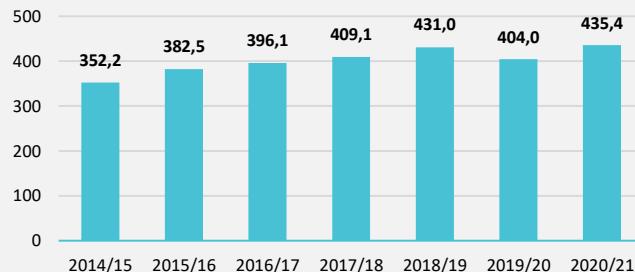
19-21, rue de l'Armorique
75015 Paris
France

Site internet

www.francedefi.fr

Chiffre d'affaires de France Défi

Unité : million d'euros / Source : La Profession Comptable



France Défi — Présentation générale du groupement

Chiffre d'affaires 2020/21	435 M€
Évolution sur un an	+7,8%
Effectifs total	≈ 4 500 pers.
Présence géographique	France
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	nd
CA « expertise comptable »	nd
% CA généré en France (act. regl.)	nd
CA « commissariat aux comptes »	nd
% CA généré en France (act. regl.)	nd
Effectifs salariés (France)	≈ 4 500 pers.
Nombre de bureaux France	105

Présentation du groupement

Créé en 1989, France Défi se revendique comme le « 1^{er} groupement français d'experts-comptables et de commissaires aux comptes indépendants ». Le réseau compte 105 cabinets de toute taille (50% des cabinets comptent entre 11 et 50 salariés) sur l'ensemble du territoire français. France Défi développe une offre généraliste à destination de plus de 110 000 clients issus de différents secteurs (industrie, agriculture, commerce, etc.).

Activités du groupement

Les cabinets membres adhèrent au GIE France Défi. Chaque adhérent peut ainsi participer au développement des outils du groupement à travers des groupes de travail (création d'entreprise, problématiques juridiques ou marketing, etc.). Les membres, par le droit de vote qui leur est accordé lors de l'assemblée générale annuelle, ont également un poids sur les décisions stratégiques et opérationnelles de France Défi.

Principales divisions

- Expertise comptable ;
- Audit ;
- Conseil.

Présence géographique

France Défi fait de son implantation territoriale une force. Le groupement est en effet présent dans la majorité des départements de l'Hexagone. Plus des trois quarts des membres sont par ailleurs implantés en dehors des grandes métropoles.

Sources : France Défi et La Profession Comptable

France Défi — Présentation du groupement France Défi

Présentation de France Défi

France Défi compte 105 cabinets membres sur l'exercice 2020/21, représentant un chiffre d'affaires de 435 millions d'euros, en hausse de 7,8% sur un an. France Défi a développé son offre autour de 3 axes principaux :

- la mutualisation de la fonction Recherche & Développement des cabinets membres. France Défi permet à ses adhérents d'externaliser leur R&D, ce qui leur permet de se consacrer davantage à l'accompagnement de leurs clients ;
- l'accompagnement autour des problématiques stratégiques des cabinets. Cet axe couvre trois volets principaux : la production (améliorer la productivité, identifier les bons outils, rationaliser les process techniques, etc.), la vente (organisation de la fonction commerciale, rédaction de documents marketing et de plaquettes d'information pour les cabinets, etc.) et la gestion (optimisation des systèmes d'information, des ressources humaines et de la gestion financière notamment) ;
- le soutien des cabinets membres *via* des solutions opérationnelles et innovantes visant à améliorer leur performance (outils, supports, etc.). Le groupement développe par exemple un intranet accessible à ses adhérents et une Web TV qui fournit aux cabinets des réponses concernant leurs principales problématiques.

Les 105 membres adhérents de France Défi représentent 470 experts-comptables et près de 3 900 collaborateurs. Ces cabinets sont de toute taille, de l'expert-comptable qui exerce seul au groupe employant 800 personnes. La moitié des cabinets sont de taille intermédiaire avec entre 11 et 50 salariés. Le maillage géographique est très resserré, puisque les cabinets sont présents dans toutes les régions françaises et couvrent 80% des départements, y compris d'outre-mer. Par ailleurs, 80% des membres sont implantés en dehors des grandes métropoles (Paris, Lyon, Marseille, Toulouse, Bordeaux). La variété des membres de France Défi transparaît aussi dans leur degré de spécialisation. Certains sont très généralistes, d'autres davantage spécialisés dans certains secteurs d'activité. Au total, les cabinets membres de France Défi accompagnent environ 110 000 clients.

France Défi — Principaux faits marquants récents

■ Principaux faits marquants de France Défi

Date	Commentaires
Décembre 2022	France Défi accueille un nouveau membre, le cabinet Qwanta Expert. Issu de l'alliance en 2021 entre AC Audit & Expertise et Arcade, Qwanta Experts est un cabinet d'expertise comptable de commissariat aux comptes implanté dans les Alpes-Maritimes. Il se compose de 2 experts-comptables et 40 collaborateurs.
Juillet 2021	France Défi reçoit la certification Qualiopi pour ses actions de formation. La marque Qualiopi atteste notamment de la qualité du processus mis en œuvre en faveur du développement des compétences et permet de bénéficier de fonds publics ou mutualisés (État, régions, opérateur de compétences, etc.).
Avril 2021	France Défi lance sa chaîne de podcasts « Experts et Décideurs » reposant sur plusieurs formats (entretien avec une personnalité qui livre son expertise sur une actualité, rencontre avec un chef d'entreprise, etc.). Celle-ci est disponible sur un site dédié mais aussi sur Spotify, Apple Podcasts, etc.

Sources : France Défi et presse professionnelle

Le marché de l'expertise comptable et de l'audit à l'horizon 2024 | Décembre 2022

La reproduction de cette étude et/ou le transfert de fichier à des tiers sont interdits en respect du code de la propriété intellectuelle.

Cette étude est strictement réservée au titulaire de la commande. Son code nominatif exclusif est 7313-0-6192

6.4. LES « NON-RÉSEAUX »

Eurus

Eurus

Siège social

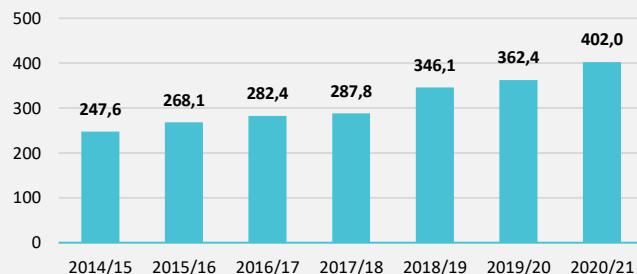
4, avenue Franklin Delano Roosevelt
75008 Paris
France

Site internet

www.eurus.fr

Chiffre d'affaires d'Eurus

Unité : million d'euros / Source : La Profession Comptable



Eurus — Présentation générale du groupement

Chiffre d'affaires 2020/21	402 M€
Évolution sur un an	+10,9%
Effectifs total	≈ 4 500 pers.
Présence géographique	France
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	nd
CA « expertise comptable »	nd
% CA généré en France (act. regl.)	nd
CA « commissariat aux comptes »	nd
% CA généré en France (act. regl.)	nd
Effectifs salariés (France)	≈ 4 500 pers.
Nombre de bureaux France	39

Présentation de l'Alliance Eurus

Créé en 1989, Eurus se positionne comme le 2^e groupement national de cabinets indépendants d'expertise comptable, d'audit et de conseil. Avec ses 39 cabinets membres, Eurus dispose d'environ 200 implantations en France qui lui permettent d'être présent sur l'ensemble du territoire. L'alliance est un écosystème d'innovation au service de la transformation de ses entreprises membres.

Activités du groupement

Eurus propose un dispositif de veille globale, crée des programmes d'exploration, de travail et d'éducation pour transformer la gouvernance, les organisations, et les modèles d'affaire. L'alliance vise à soutenir le développement durable de ses membres dans leur transition technologique, RH, sociétale et environnementale. Elle met en commun et coordonne les négociations, les cas d'usages, les problématiques, les pratiques et les expériences de chacun, au service de l'ensemble de la communauté, pour développer de nouvelles ressources et compétences.

Présence géographique

Les cabinets membres de l'alliance sont également rattachés au réseau BKR International, dont Eurus est le représentant en France depuis 1993. BKR International est présent dans 80 pays, à travers plus de 150 cabinets d'expertise comptable et de conseil représentant environ 600 implantations au niveau mondial.

Sources : Eurus et La Profession Comptable

Eurus — Présentation du groupement Eurus

Présentation du groupement

Eurus compte 39 cabinets membres en France. Les cabinets du groupement ont réalisé en 2021 un chiffre d'affaires cumulé de 402 millions d'euros dans l'Hexagone, en progression de près de 11% en un an.

Eurus développe ses activités autour de 5 piliers stratégique : la gouvernance, l'expérience collaborateur et l'expérience client, l'organisation et la raison d'être. L'Alliance active l'intelligence collective à tous les niveaux de l'entreprise. Elle anime un écosystème de partenaires ressources, éditeurs, RH, etc.

Organisation du groupement

Les orientations stratégiques du groupement sont préparées par les administrateurs et définies lors de deux assemblées générales annuelles. Chaque cabinet membre y détient une voix. Le parcours Dirigeant Eurus est constitué de plusieurs temps forts : la convention annuelle qui réunit pendant deux jours un grand nombre d'associés dirigeants des cabinets adhérents afin d'aborder les évolutions économiques, technologiques, environnementales et sociétales ; 3 à 5 réunions thématiques avec revue d'actualités ; un Forum des innovations et des technologies ; des Universités pour les managers et les équipes. Eurus anime également de 6 laboratoires chargés d'explorer et de créer des offres, des parcours, des programmes de formation et des outils mis ensuite à la disposition des cabinets (ressources humaines, outils et performance, offre et innovation, audit, data sciences, RSE) et de 10 forums & clubs qui favorisent les échanges, la résolution de difficultés, l'identification de sujets d'avenir (forum métiers : social, juridique, audit, expertise comptable, clubs fonctions supports : RH, DSI, marketing, clubs utilisateurs). Enfin, Eurus crée via Eurus Académie des programmes de formations originaux et pratiques pour accompagner la gestion positive du changement.

L'accompagnement d'Eurus

Le groupement Eurus propose à ses membres plusieurs services d'accompagnement :

- la gestion de la transformation : veille, benchmark, formation et coaching des dirigeants, mise en œuvre de programmes de transformation (gouvernance, modèle organisationnel, création de la chaîne de valeur client, digitalisation, attractivité RH, management des projets innovants, etc.) ;
- la mutualisation des actions et des projets : mise en relation entre cabinets et organisation en mode agile d'ateliers pour partager. Cette mutualisation passe notamment par les laboratoires qui travaillent en continu sur l'offre et l'innovation, l'expérience RH, le développement d'outils ou encore le *sourcing* de partenaires (technologies, services, consulting) ;
- l'information : Eurus réalise une veille technologique, sociétale, réglementaire et un benchmark des pratiques et des nouveaux modèles d'affaires ;
- les expertises : Eurus donne accès à une équipe d'experts dans différents domaines (communication, marketing, stratégie RH, action commerciale, expérience client, etc.) ;
- l'optimisation des coûts : certains achats font l'objet de contrats cadre groupe ou de tarifs négociés (formation, documentations, assurances, fournitures, etc.) ;
- le programme « une maison à Paris » : possibilité d'utiliser les locaux « Maison Eurus » à Paris à des conditions préférentielles pour l'organisation d'événements, de formations, de séminaires, etc. ;
- le développement des dirigeants : les dirigeants membres d'Eurus bénéficient d'un programme spécifique : convention prospective annuelle, journée du management, workplace digitale dédiée aux associés, forum Tech & Innovation (journée Dayclic), consulting personnalisé sur demande (audit, stratégie, organisation, etc.).

6.4. LES « NON-RÉSEAUX »

Fidunion

Fidunion

Siège social

183, rue de la Pompe
75016 Paris
France

Site Internet

www.fidunion.com

Chiffre d'affaires de Fidunion

Unité : million d'euros / Source : La Profession Comptable



Fidunion — Présentation générale du groupement

Chiffre d'affaires 2020/21	257,5 M€
Évolution sur un an	+3,2%
Effectifs total	2 735 pers.
Présence géographique	France
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	nd
CA « expertise comptable »	nd
% CA généré en France (act. regl.)	nd
CA « commissariat aux comptes »	nd
% CA généré en France (act. regl.)	nd
Effectifs salariés (France)	2 735 pers.
Nombre de bureaux France	10

Présentation

Fondé en 1971, Fidunion est l'un des principaux groupements français de cabinets d'experts-comptables et de commissaires aux comptes. Certains des cabinets membres du groupement font partie du réseau international PrimeGlobal qui regroupe environ 300 cabinets à travers le monde.

Domaines d'intervention

Les cabinets membres proposent une offre pluridisciplinaire, qui va bien au-delà des métiers du chiffre : gestion financière, comptable et fiscale ; ressources humaines et sociales ; externalisation de la fonction administrative et comptable ; organisation du système d'information ; assistance juridique, fiscale et sociale ; conseil en stratégie et conseil de direction ; gestion de patrimoine, création, cession, rachat et transmission d'entreprise, etc.

Fonctionnement

L'ensemble s'agrandit en incluant des cabinets dont le niveau de qualité de services correspond aux standards du Groupement. Actuellement, Fidunion compte en son sein 10 cabinets, dont FidSud Cdba, Fid'Ouest, Fibia, CSA Expertise, Afigec, Fiteco, Groupe Fidu, Pagny Associés, Fidaquitaine, Cabinet Blécon & Associés, et repose sur le principe « un cabinet = une voix ».

Événements récents

Le cabinet Secagest, ancien membre de Fidunion, a été radié en août 2022 à la suite de l'opération de fusion-absorption avec Baker Tilly Strego.

Sources : Fidunion et La Profession Comptable

Fidunion (suite)

Fidunion — Présentation du groupement Fidunion

Présentation du groupement

Fidunion rassemble 10 cabinets d'expertise comptable, de commissariat aux comptes, et de conseil aux entreprises sur le territoire métropolitain.

Tous animés par des valeurs communes, par le souci de servir leurs clients au plus près et de les accompagner dans leur développement, les membres de Fidunion plébiscitent la qualité et la régularité de leurs échanges.

Organisation du groupement

Véritable think-tank stratégique, Fidunion donne, chaque mois, à ses membres l'occasion d'échanger sur les perspectives de développement, de bonnes pratiques, d'échanges business conduisant à la mise en place spontanée de mesures créatrices de CA dans un esprit prospectif.

Sur le plan technique, les Groupes d'Études et de travail (GET), et les commissions techniques, fonctionnant en mode projet, œuvrent pour que l'ensemble des associés et collaborateurs disposent de la meilleure information pour anticiper les évolutions des marchés et du cabinet, et des meilleurs outils de production pour être à la pointe de l'actualité et de la réglementation. Une Convention annuelle présente, entre autres, l'ensemble de leurs travaux.

Au-delà, la qualité des relations nouées avec l'ensemble des partenaires de la profession depuis 50 ans, qu'ils soient historiques ou nouveaux acteurs, ainsi que son positionnement spécifique, offrent à ses cabinets membres une grande diversité de partenariats négociés par Fidunion à des conditions très avantageuses.

■ Données clés des cabinets membres du groupement Fidunion

Entités	Données clés
AFIGEC	14 sites, 246 collaborateurs, 28 experts-comptables, 21 associés
CABINET BLECON & ASSOCIÉS	1 site, 41 collaborateurs, 5 experts-comptables, 6 associés
CSA EXPERTISE	2 sites, 29 collaborateurs, 5 experts-comptables, 5 associés
FIBA	16 sites, 253 collaborateurs, 25 experts-comptables, 21 associés
FIDAQUITAINE	2 sites, 22 collaborateurs, 3 experts-comptables, 2 associés
FID'OUEST	8 sites, 147 collaborateurs, 12 experts-comptables, 8 associés
FIDSUD CDBA	35 sites, 335 collaborateurs, 37 experts-comptables, 25 associés
GROUPE FIDU	12 sites, 120 collaborateurs, 9 experts-comptables, 8 associés
FITECO	(*)
PAGNY ASSOCIÉS	7 sites, 110 collaborateurs, 5 experts-comptables, 2 associés

(*) Pour plus de détails sur Fiteco, se référer à la fiche d'identité qui lui est dédiée
Traitement Xerfi / Source : opérateurs

6.5. LES AUTRES GRANDS CABINETS ET RÉSEAUX STRUCTURÉS

HLB International

HLB International

Siège social

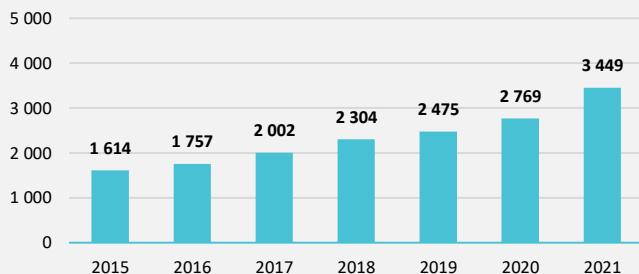
123 Buckingham Palace Road
Londres
Royaume-Uni

Site internet

www.hlb.global

Chiffre d'affaires du groupe HLB International

Unité : million d'euros / Source : HLB International



HLB International — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2021	3 449 M€
Évolution sur un an	+24,5%
Effectifs total	≈ 35 000 pers.
Présence géographique	157 pays
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	241 M€
CA « expertise comptable »	222 M€
% CA généré en France (act. regl.)	92,1%
CA « commissariat aux comptes »	19 M€
% CA généré en France (act. regl.)	7,9%
Effectifs salariés (France)	nd
Nombre de bureaux France	nd

Présentation

HLB France est membre de HLB International, un réseau créé en 1969. Ce dernier est présent dans les secteurs de l'audit et du commissariat aux comptes, ainsi que dans le conseil fiscal et en ressources humaines. HBL International est implanté dans 157 pays et détient 1 030 bureaux à travers le monde. En France, le réseau est principalement présent sur la façade Est et dans le Centre-Ouest. Il est notamment implanté dans plusieurs grandes villes (dont Paris, Lyon, Lille, Strasbourg et Orléans).

Principales divisions

HLB International est présent dans quatre grandes lignes de métiers :

- Conseil (29,2%) ;
- Audit & Assurance (28,1%) ;
- Fiscalité (28,1%) ;
- Comptabilité (14,6%).

Présence géographique

HLB International compte plus de 1 000 bureaux dans 157 pays. Il est présent sur tous les continents :

- Europe (35,7%) : 504 bureaux, 11 600 salariés ;
- Amérique du Nord (43,4%) : 111 bureaux, 7 870 salariés ;
- Asie-Pacifique (17,3%) : 211 bureaux, 11 260 salariés ;
- Amérique Latine (2,0%) : 113 bureaux, 2 580 salariés ;
- Afrique/Moyen-Orient (1,6%) : 91 bureaux, 1 570 salariés.

Sources : HLB et La Profession Comptable

HLB International — Présentation de HLB France

Présentation des activités de HLB France

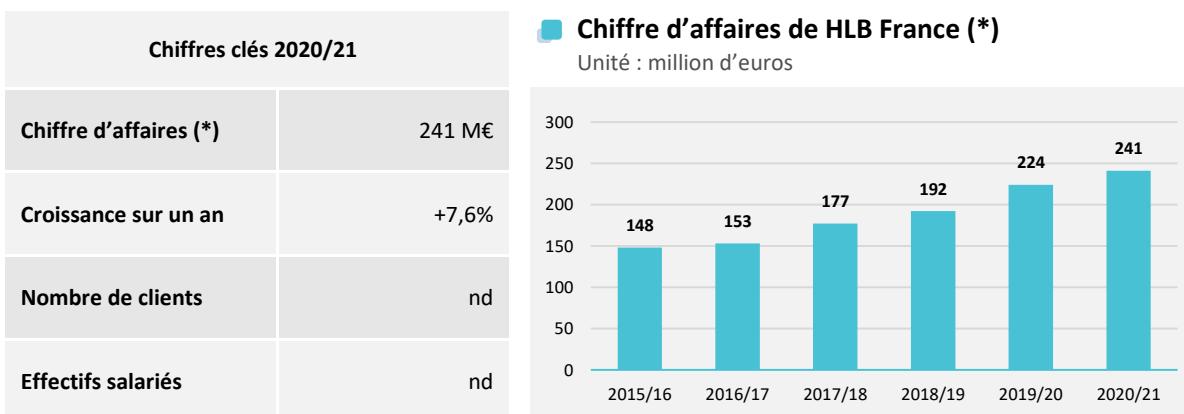
HLB France a réalisé un chiffre d'affaires de 253 M€ en France au titre de l'exercice 2020/21, dont 87,7% dans l'expertise comptable et 7,5% dans le commissariat aux comptes. Les activités réglementées constituent donc le socle de l'activité du réseau avec un poids global de 95,2% du chiffre d'affaires total. HLB France a structuré son offre autour d'une dizaine d'activités principales parmi lesquelles :

- la comptabilité (traitement des factures, gestion des comptes débiteurs et fournisseurs, comptabilisation des transactions financières, etc.) ;
- l'audit (audit des états financiers et contrôle légal) ;
- le conseil (conseil en gestion, en finance, en fiscalité et en droit) ;
- le juridique (droit des sociétés, droit commercial, audit juridique, etc.) ;
- la fiscalité (planification fiscale internationale, propriété intellectuelle, fiscalité des expatriés, etc.) ;
- les services aux entreprises (services de domiciliation, représentation juridique, services bancaires et services administratifs) ;
- le conseil en ressources humaines (gestion des recrutements, traitements quotidiens : congés, absences, etc.) ;
- la gestion de la paie (traitement mensuel des données de paie, génération des bulletins de paie, préparation des fiches d'employés, etc.).

Principaux membres du réseau français

L'entité française regroupe notamment :

- Cogep : 154 M€ de chiffre d'affaires dans les activités réglementées, dont 145 M€ dans l'expertise comptable). Ce groupe a acquis en juillet 2019 trois cabinets : Fiduciaire de Lorraine (50 salariées), Easy Compta (situé à Lyon) et Ceccalis, basé en Vendée avec une dizaine d'employés. Ces opérations ont permis à Cogep de densifier son maillage territorial et s'inscrivaient dans le cadre de son futur déploiement dans des pays frontaliers ;
- DBA : 38 M€ de revenus dans les activités réglementées, surtout dans l'expertise comptable) ;
- Cofimé : 19 M€ de revenus dans les activités réglementées ;
- le cabinet Inkipio. En 2020, ce dernier a lancé son offre de DAF externalisée à destination des TPE/PME ;
- le groupe MG, qui se positionne (entre autres) comme un partenaire conseil auprès des entrepreneurs.



6.5. LES AUTRES GRANDS CABINETS ET RÉSEAUX STRUCTURÉS

Cogep

Cogep

Siège social

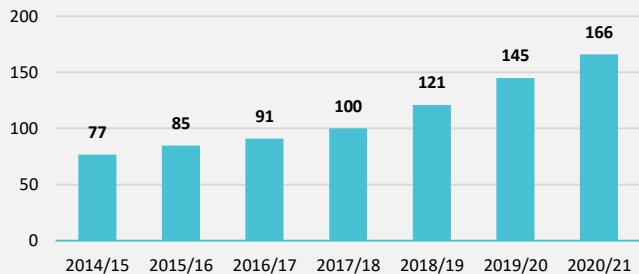
2658, route d'Orléans
18230 Saint Doulchard
France

Site internet

www.cogep.fr

Chiffre d'affaires du groupe Cogep

Unité : million d'euros / Source : La Profession Comptable



Cogep — Présentation générale du groupe

Chiffre d'affaires 2020/21	166 M€
Évolution sur un an	+14,5%
Effectif total	≈ 1 500 pers.
Présence géographique	France
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	154 M€
CA « expertise comptable »	145 M€
% CA généré en France (act. regl.)	94,2%
CA « commissariat aux comptes »	9 M€
% CA généré en France (act. regl.)	5,8%
Effectifs salariés (France)	≈ 1 500 pers.
Nombre de bureaux France	112

Présentation du groupe

Le groupe Cogep a été créé en 1971. Sur la période récente, son développement a reposé sur une politique de croissance externe volontariste. Le groupe, qui revendique la 8e place des cabinets de conseil, audit et expertise comptable en France, a par exemple racheté Fiduciaire de Lorraine, Easy Compta (Rhône-Alpes) ou encore Ceccalis (Vendée) en 2019.

Cogep s'adresse essentiellement à des TPE/PME et des ETI. Dans le domaine du commissariat aux comptes, il n'audite qu'une seule EIP (Union Mutualité Solidarité).

Activités du groupe

Le groupe Cogep est organisé autour de 5 métiers principaux :

- Audit et commissariat aux comptes ;
- Expertise comptable ;
- Avocat, conseil juridique, fiscal et social ;
- Conseil en fusions et acquisitions, *Corporate finance* et stratégie ;
- Conseils en opérations de banque, d'assurance, d'immobilier, etc.

Présence géographique

Le groupe Cogep est essentiellement présent en France. Sur le plan international, Cogep est membre du réseau HLB International (Royaume-Uni).

Sources : Cogep et La Profession Comptable

6.5. LES AUTRES GRANDS CABINETS ET RÉSEAUX STRUCTURÉS

Fiteco

Fiteco

Siège social

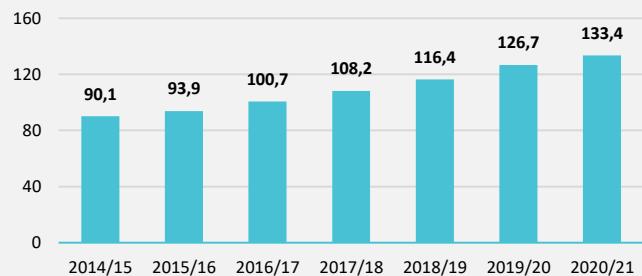
Parc Technopole, rue Albert Einstein
53810 Changé
France

Site Internet

www.fiteco.com

Chiffre d'affaires de Fiteco

Unité : million d'euros / Source : La Profession Comptable



Fiteco — Présentation générale du groupement

Chiffre d'affaires 2020/21	133,4 M€
Évolution sur un an	+5,3%
Effectifs total	1 433 pers.
Présence géographique	France
Chiffre d'affaires France (activités réglementées)	133,4 M€
CA « expertise comptable »	122,4 M€
% CA généré en France (act. regl.)	91,8%
CA « commissariat aux comptes »	11,0 M€
% CA généré en France (act. regl.)	8,2%
Effectifs salariés (France)	1 433 pers.
Nombre de bureaux France	76

Sources : Fiteco et La Profession Comptable

Présentation

Créé en 1967, Fiteco est l'un des 15 premiers cabinets français présents dans les métiers de l'expertise comptable, de l'audit et du conseil. Ses bureaux sont principalement implantés dans l'Ouest de la France et en région parisienne. Toutefois, Fiteco s'est engagé dans une dynamique de croissance sur le territoire national et a ouvert, début 2021, son premier bureau à Lyon en se rapprochant du groupe Auvalys.

Fiteco est membre du groupement de cabinets d'expertise comptable Fidunion, du groupement d'experts et d'avocats du monde agricole Agiragri (Fiteco a d'ailleurs créé une nouvelle marque fille, baptisée Fitagri, spécialisée dans le secteur agricole) et de l'association internationale de cabinets d'expertise comptable, de conseil et d'audit PrimeGlobal.

Activités et expertises sectorielles

Le cabinet compte plusieurs pôles dédiés, composés de spécialistes métiers qui interviennent aux côtés de ses experts-comptables : audit, fiscalité et juridique, patrimoine, social, création/reprise, transmission.

Disposant d'un large savoir-faire, il intervient auprès d'entreprises, associations, professions indépendantes et/ou libérales issues de nombreux secteurs : commerce, agriculture, médico-social, BTP/artisanat, HCR, distribution, services publics, transports, etc.

Solutions de dématérialisation

Le cabinet accompagne ses clients dans leur digitalisation en proposant le service MyFiteco, qui facilite le pilotage, la facturation, la gestion comptable et la paie des entreprises.

Fiteco — Présentation générale du groupement

Présentation des activités de Fiteco

Les activités de Fiteco s'articulent autour de 7 grandes catégories de prestations :

- la **création/reprise** : Fiteco propose un accompagnement global à la création d'entreprise. Ses services incluent l'étude et l'analyse du projet (faisabilité, *business plan*, conseil aides et subventions, statut juridique, etc.), l'accompagnement du projet (recherche de financement, formalités administratives de création, etc.) et l'accompagnement post-création (conseil organisationnel, indicateurs de gestion, etc.). De la même manière, Fiteco propose un accompagnement en cas de reprise (définition du projet d'acquisition, lettre d'intention, audit d'acquisition, négociation, etc.) et durant la phase post-reprise (organisation administrative, comptable et sociale, indicateurs de gestion et tableaux de bord, etc.) ;
- le **social** : l'accompagnement de Fiteco dans le domaine social couvre la gestion de la paie (création des fiches des salariés, formalités et suivi des mouvements du personnel, élaboration des bulletins de salaire, télétransmission des déclarations et télépaiement des charges sociales). Au-delà, Fiteco a constitué des équipes de spécialistes de l'univers du social pour proposer du conseil social (vie du contrat de travail, social du collectif, social du dirigeant, veille sociale, audit social, etc.) ;
- le **juridique** : Fiteco met à disposition des entreprises des juristes pour effectuer des missions de secrétariat juridique (accompagnement dans la préparation et la tenue des AG, secrétariat juridique extraordinaire lors de modifications des statuts ou des opérations liées à des modifications d'associés). Fiteco propose par ailleurs du conseil juridique au niveau de la création juridique de l'entreprise et durant toute la durée de vie de la structure ;
- la **fiscalité** : Fiteco est également positionné dans le conseil fiscal. Il prend notamment en charge la télé-déclaration et le télépaiement de l'ensemble des taxes (TVA, IS, CVAE, taxes assises sur les salaires, etc.), et propose d'autres services annexes (gestion des déclarations de plus-values et contributions sociales en cas de cession de l'entreprise, par exemple) ;
- le **patrimoine** : Fiteco est présent dans l'organisation patrimoniale et le conseil retraite et prévoyance (audit de protection sociale, analyse des contrats prévoyance/retraite, etc.) ;
- la **transmission** : l'accompagnement de Fiteco en cas de cession à un tiers ou de transmission familiale repose sur un diagnostic de l'entreprise à transmettre, l'évaluation de sa valeur marchande, l'émission d'un rapport détaillé et l'assistance à la négociation ;
- l'**audit** : membre de la CRCC d'Angers, Fiteco est présent tant dans l'audit légal (certification des comptes) que l'audit contractuel (intervention sur demande généralement dans le cadre de décisions stratégiques nécessitant une appréciation indépendante).

MyFiteco, la solution de dématérialisation de Fiteco

Depuis 2017, le cabinet a lancé MyFiteco, une solution d'aide à la dématérialisation de la comptabilité et de la paie pour les entreprises. Véritable outil de pilotage, MyFiteco permet :

- d'optimiser la gestion de l'entreprise : indicateurs clés de gestion, anticipation des flux de trésorerie, impayés, etc. ;
- de sécuriser les données : stockage des documents grâce à une GED personnelle, outil conforme aux textes en vigueur (RGPD), etc. ;
- de consulter et partager à tout moment l'ensemble des informations comptables, juridiques, fiscales et sociales et de simplifier les échanges avec Fiteco.

L'option devis & factures permet en outre de simplifier la gestion commerciale (création des devis, validation des factures, réalisation des factures en conformité avec les obligations légales, suivi et relance des factures non réglées, etc.).

7. SOURCES D'INFORMATION

SOURCES D'INFORMATION

Sources d'information (suite)

Les organismes officiels

ANC

Autorité des normes comptables

www.anc.gouv.fr

CNCC

Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes

www.cncc.fr

CSOEC

Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables

www.experts-comptables.fr

ECF

Experts-Comptables et Commissaires aux Comptes de France

www.e-c-f.fr

FCGA

Fédération des Centres de Gestion Agréés

www.fcga.fr

FFE

Fédération des Experts-Comptables Européens

www.fee.be

H3C

Haut Conseil du Commissariat aux Comptes

www.h3c.org

Indicateur Xerfi

Pour compléter ces sources officielles et apprécier au mieux l'évolution de l'activité des entreprises du secteur, **Xerfi** a créé un indicateur sur la base des comptes publiés d'un échantillon de sociétés représentatives du secteur. Par ailleurs, **Xerfi** a réalisé des prévisions économiques et financières sur l'évolution à court terme du secteur (modèle **Mapsis**).

Sources d'information (suite)

La presse spécialisée

Actuel Expert-Comptable

Éditions Législatives
www.actuel-expert-comptable.fr

Bibliotique

Centre de documentation des Experts-Comptables et des Commissaires aux Comptes
www.bibliotique.com

Communication et Profession Comptable (CPC)

www.cpc-doc.com

Espace Innovation

www.espace-innovation.fr

La Profession Comptable

Éditions CPC
www.laprofessioncomptable.com

Les taux de change utilisés dans l'étude

Dollar américain

Taux de change moyen pour la période du 01/06/2020 au 31/05/2021 = 1,186783 USD
Taux de change moyen pour la période du 01/07/2020 au 30/06/2021 = 1,193383 USD
Taux de change moyen pour la période du 01/10/2020 au 30/09/2021 = 1,195725 USD
Taux de change moyen pour l'année 2021 : 1 EUR = 1,183525 USD

8. NOTE MÉTHODOLOGIQUE

NOTE MÉTHODOLOGIQUE

Traitement statistique et méthodes de prévisions

Le champ de cette étude a été délimité en fonction du concept de « secteur », c'est-à-dire d'entreprises ayant la même activité principale. Il suit généralement la codification officielle mise en place depuis 1993 en France (la NAF).

Pour faciliter la lecture, nous avons utilisé les termes économiques sous leur acceptation la plus courante, telle qu'elle est employée en général dans la littérature économique. Nous avons cependant adopté pour certains concepts ou termes des définitions très rigoureuses, afin d'éviter des confusions qui entraîneraient des difficultés d'interprétation.

Ainsi, les mots « secteur » et « branche » seront utilisés dans la définition précise de la comptabilité nationale :

Secteur : appartiennent à un même secteur les entreprises qui ont la même activité principale.

Branche : la branche est constituée d'entreprises ou fractions d'entreprises (dans le cas où ces dernières ont des activités diversifiées) qui exercent une même activité, principale ou secondaire.

Le recouplement branche/secteur n'est jamais parfait. L'activité d'une profession peut être assurée par des entreprises dont l'activité principale se situe sur d'autres marchés et donc non prise en compte par le secteur. C'est une des raisons pour lesquelles nous avons choisi le concept de branche, considéré comme l'indicateur le plus significatif pour analyser l'activité économique d'un ensemble de produits ou de services.

Cependant ces notions de secteur et de branche ne correspondent pas toujours à la réalité économique, telle qu'elle peut se concrétiser dans les organisations professionnelles. C'est pourquoi nous avons décidé d'utiliser également le terme de « PROFESSION » pour matérialiser ce sentiment d'appartenance à une communauté d'activité économique.

Nomenclatures d'activité

La nouvelle Nomenclature d'Activités Française (NAF), qui se substitue à la NAP (Nomenclature d'Activités et de Produits), a été élaborée dans l'optique de l'harmonisation des nomenclatures européennes. L'objectif principal consiste à améliorer la transparence de l'information économique. De fait, la NAF s'emboîte parfaitement avec les nomenclatures internationales :

CITI rev.4 : Classification Internationale Type par Industrie (ISIC en anglais) ; la quatrième révision de cette nomenclature d'activités a été adoptée par l'ONU en 2008 ;

Nace rev.2 : Nomenclature des Activités Économiques des Communautés Européennes ; la dernière révision de cette nomenclature a eu lieu en décembre 2006.

Sur certaines activités, nous avons constaté l'absence de correspondance entre l'ancienne et la nouvelle nomenclature. Cette situation nous a contraints à en redresser les données statistiques afin de mieux préserver un champ d'analyse homogène. Si la nouvelle nomenclature constitue un outil précieux de classification des activités économiques sur le plan sectoriel, celles-ci peuvent aussi posséder des logiques économiques autonomes. Par conséquent, nous avons dû faire appel, chaque fois que nécessaire, à d'autres sources de données quantifiées, que ce soient des syndicats professionnels, des organismes d'études spécialisés. Dans de nombreux cas, Xerfi a été amené à effectuer ses propres estimations.

Traitement des données statistiques

Les données annuelles concernant l'évolution de l'activité sont le plus souvent issues des Statistiques Annuelles d'Entreprises (ESANE) ou des publications professionnelles.

Les données mensuelles utilisées pour le suivi économique de l'activité sont issues de la Banque de données macro-économiques (BDM) publiée par l'Insee. Deux types de données sont présentés par Xerfi :

Note méthodologique (suite)

- la série brute qui apporte, notamment, une information sur le caractère cyclique d'une activité ;
- le lissage de la série CVS (corrigée des variations saisonnières) qui reflète les tendances à court et moyen termes. La technique utilisée est celle de la moyenne mobile centrée.

Le traitement de Xerfi sur ces données est double :

- homogénéisation des séries statistiques par redressement ;
- calculs d'évolutions en glissement, dans le but de déterminer les tendances les plus récentes ;
- mise en valeur des cycles économiques ;
- dans une optique de réalisation d'estimations prévisionnelles, ces données chiffrées font l'objet de traitements internes, par des techniques quantitatives ou qualitatives (entretiens avec des professionnels).

Afin de mieux rendre compte du suivi d'une activité, un certain nombre de concepts économiques et statistiques est couramment utilisé.

Définition de certains concepts économiques et statistiques utilisés

Euros constants / production en volume : les mesures en euros constants permettent de neutraliser les effets des mouvements de prix. Par conséquent, dans le cadre de la quantification de la production, la terminologie employée est celle de production en volume.

La formule de calcul est la suivante : Ind en Euro cst = Valeur de la variable / Ind des prix

Chiffre d'affaires : le chiffre d'affaires mesure le montant global des ventes de marchandises et de production de biens et de services, mesuré à leur prix de cession et réalisé au cours d'un exercice.

Facturations : les facturations sont l'expression en valeur (hors taxes) des livraisons effectuées par les entreprises. Elles peuvent être différentes du chiffre d'affaires pour deux raisons :

- les facturations excluent les marchandises revendues en l'état ;
- des divergences peuvent également exister en raison de décalages enregistrés dans les écritures comptables.

Consommation des ménages : selon le système élargi de la comptabilité nationale, la consommation finale des ménages représente la valeur des biens et services, marchands et non-marchands, utilisés pour la satisfaction directe des besoins humains individuels.

Évaluée par produit, la consommation des ménages intègre l'ensemble des achats effectués par des ménages résidents ou non. Plus large que la notion de dépense, elle intègre l'autoconsommation, les avantages en nature, les loyers « fictifs » (logements occupés par leurs propriétaires ou par des personnes logées gratuitement), l'allocation logement, les sommes remboursées par la Sécurité Sociale suite à l'achat de médicaments. En revanche, elle n'inclut ni la valeur ajoutée domestique (bricolage, travail ménager...), ni les achats de ménages à ménages (comme les voitures d'occasion) : seules les marges commerciales des revendeurs sont comptabilisées.

La consommation des ménages est suivie annuellement par l'Insee. Soulignons particulièrement que les données publiées dans leur version définitive, le sont avec un décalage de trois ans.

Marché intérieur apparent : le MIA (exprimé en euros) permet de quantifier la demande sur le marché national. Il se définit comme suit :

MIA = Facturations - Exportations + Importations

Cependant, cette notion pourtant très pertinente doit être prise avec précaution. En effet, le MIA s'avère être un indicateur imparfait, et ce pour plusieurs raisons :

- les divergences entre les différents niveaux de prix (prix industriels pour les facturations, CAF pour les importations, FAB pour les exportations) ;
- les décalages dans les périodes d'enregistrement ;
- les divergences de champs. Les statistiques douanières totalisent le matériel neuf et d'occasion. Par ailleurs, il est souvent difficile de rapprocher les données issues des nomenclatures douanières des autres statistiques.

Note méthodologique (suite)

Taux de pénétration : il mesure l'étendue du marché intérieur apparent couvert par les importations, c'est-à-dire la part occupée par les opérateurs étrangers sur le marché national.

Taux de pénétration = $(\text{Importations}/\text{MIA}) \times 100$

Taux de croissance annuel moyen

TCAM % = $((X_n/X_1)^{1/(n-1)} - 1) * 100$

où X est la valeur et n le nombre des années

La méthode de lissage

Face à des fortes variations entre les valeurs d'une série, les tendances ont du mal à ressortir. Il peut être alors intéressant d'effectuer un lissage. La méthode de lissage retenue par Xerfi est le plus souvent la moyenne mobile centrée.

Méthodes de prévisions sectorielles

Les prévisions sur l'évolution de l'activité sont établies à partir de l'analyse des principales variables et d'une méthode générale d'élaboration des prévisions qui s'effectue en plusieurs étapes :

- détermination des cycles économiques de l'activité de la profession ;
- positionnement de la dernière donnée disponible dans le cycle ;
- étude de l'amont et de l'aval, qui s'effectue en deux étapes :
 - o analyse de la conjoncture : ce qui permet de déterminer notamment pour l'aval l'évolution de la demande ;
 - o analyse des rapports de force : il s'agit ici de déterminer dans quelle mesure les secteurs fournisseurs sont capables de répercuter sur une profession leurs variations de coûts (évolution des prix des matières premières) mais également la capacité d'une profession à faire porter sur l'aval ses propres variations de coûts ;
- examen du commerce extérieur :
 - o analyse des importations : détermination du taux de pénétration des importations et anticipation de son évolution probable compte tenu notamment des évolutions des parités monétaires ;
 - o analyse des exportations : évolution de la part des exportations dans la formation du chiffre d'affaires d'une profession et prévision de son évolution compte tenu de l'évolution des parités monétaires et de la conjoncture économique dans les différents pays ;
- prise en compte d'éventuels facteurs perturbateurs (bouleversements technologiques, apparition de nouveaux substituts...) ou exceptionnels capables de casser le cycle.

Si l'ensemble des prévisions est effectué au niveau sectoriel, les principales prévisions macro-économiques (issues des principaux instituts de prévisions) sont prises en compte.

Traitement Xerfi des données financières

Xerfi réalise depuis 1994 ses propres traitements pour produire des comptes et indicateurs économiques et financiers agrégés au plan sectoriel. La méthode a été développée et perfectionnée par **Xerfi** grâce à l'expérience cumulée sur plusieurs centaines de secteurs.

L'agrégation des comptes des sociétés est en effet l'une des clés majeures de passage du « micro » au « macro » par l'intermédiaire de la notion de « secteur ». Cette opération soulève néanmoins de très nombreux problèmes méthodologiques, conséquences tout à la fois des objectifs recherchés, de la qualité et de l'exhaustivité de l'information disponible. Les problèmes rencontrés ont exigé la mise en œuvre de méthodes spécifiques de sélection d'échantillon, et de traitement de l'information financière.

La disponibilité des comptes des sociétés

Rappelons que l'article 293 du décret sur les sociétés commerciales fait obligation à toute société par action de déposer au greffe du tribunal de commerce ses comptes annuels (bilan, comptes de résultats, annexes), son rapport de gestion. Ce dépôt des « liasses fiscales » doit normalement être effectué dans le mois qui suit l'approbation des comptes annuels par l'assemblée des actionnaires. Ces comptes sont publics et peuvent être obtenus directement auprès des greffes des tribunaux de commerce, ou par l'intermédiaire de multiples bases de données spécialisées.

Remarquons tout d'abord que le dépôt des comptes n'est pas obligatoire pour toutes les formes juridiques. Ainsi, à titre d'exemple, les S.N.C. (sociétés en nom collectif) ne sont pas tenues au dépôt de comptes. Par ailleurs, un nombre statistiquement important de comptes est déposé avec retard, ou pas déposé du tout, en infraction avec les dispositions de l'article 293.

L'identification de l'activité des sociétés

Chaque société se voit attribuer un Code APE (en nomenclature NAF). Le traitement statistique des liasses fiscales se heurte à l'existence de nombreuses erreurs d'identification par les Codes APE, soit parce que la liasse a été mal remplie, soit même parce que l'attribution du code NAF est erronée. Ces cas sont très fréquents, et seule une connaissance intime des entreprises appartenant à un secteur permet d'obtenir des échantillons homogènes par des procédures d'inclusion/exclusion de sociétés au code mal attribué. En effet, si l'impact statistique d'une société de petite taille est souvent négligeable, des erreurs sur des sociétés importantes peuvent entraîner des distorsions majeures.

La constitution des échantillons

Les difficultés rencontrées quant au traitement des liasses fiscales ont amené **Xerfi** à rejeter la méthode d'un traitement exhaustif et à l'aveugle des données sur les sociétés. Outre les non-dépôts et les erreurs d'attribution de code NAF, il convient encore de signaler parmi les principaux obstacles :

- des différences sensibles d'enregistrement de certains postes comptables selon les sociétés,
- des erreurs fréquentes d'imputation de lignes sur les liasses fiscales, et des lignes non renseignées,
- la non-disponibilité des comptes de certaines sociétés sur l'ensemble de la période,
- des évolutions erratiques de certains postes, liées à des phénomènes exceptionnels ou accidentels.

Xerfi a ainsi été amené à définir une méthode de sélection d'échantillons de sociétés représentatives des évolutions sectorielles.

Note méthodologique (suite)

Méthode de traitement de l'information sur les sociétés

La méthode mise en œuvre par Xerfi pour bâtir des indicateurs sectoriels a dû également prendre en compte les problèmes d'homogénéité et de qualité des informations contenues dans les liasses fiscales.

Xerfi a ainsi été amené à privilégier systématiquement le critère de pertinence technique des soldes et indicateurs construits par rapport à telle ou telle méthode orthodoxe d'analyse économique et financière. Nous avons, par exemple, été amenés à bâtir des soldes corrigés permettant tout à la fois de mieux rendre compte de la réalité sectorielle, et de contourner certains obstacles liés aux « défauts » de l'information primaire.

L'expérience du traitement des liasses fiscales révèle en effet que si les comptables remplissent soigneusement les lignes qui entraînent des conséquences fiscales, les informations intermédiaires ou complémentaires à caractère essentiellement statistique sont l'objet d'erreurs ou d'omissions extrêmement fréquentes (à titre d'exemple : confusions entre marchandises et production vendues, omissions sur la part à court terme de l'endettement, erreurs d'imputations sur les postes autres charges et autres produits, etc.).

Le traitement Xerfi des liasses fiscales

Postes et soldes de gestion	Correspondance lignes Cerfa n°30-3398
CHIFFRE D'AFFAIRES NET	FL
Ventes de marchandises	FC
- Coût des marchandises.	-FS-FT
= MARGE COMMERCIALE (*)	
+ production vendue	FF + FI
+ production stockée	FM
+ production immobilisée	FN
= PRODUCTION (*)	
- Achats de mat. premières et approvisionnements.	FU
- Var. stocks de mat. prem. et approv.	FV
(= Coût des matières premières et approv.)	
= MARGE BRUTE	
- Autres achats et charges externes	FW
+Autres produits	FQ
- Autres charges	GE
= VALEUR AJOUTEE CORIGEE	
+ Subventions d'exploitation	FO
- Impôts et taxes	FX
- Frais de personnel corrigés (1)	FY + FZ + HJ
= EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	
Solde reprises - dotations aux provisions	FP - GB - GC - GD
- Dotations aux amortissements	GA
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	
+ Solde des opérations en commun	+ GH - GI
+ Produits financiers	GP
- Charges financières	GU
<i>dont intérêts et charges assimilées</i>	GR
<i>(Solde des opérations financières)</i>	GV
= RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	
+ Solde des éléments exceptionnels	HD - HH
- Impôt sur les bénéfices	HK
RESULTAT NET	HN

(*) Sur certains secteurs, les confusions entre les achats de matières et les achats de marchandises nous amènent à renoncer à calculer une marge commerciale. Le concept de « production » est alors remplacé par celui de « produit » (chiffre d'affaires + production stockée + production immobilisée) / (1) réintégration de la participation des salariés aux résultats ; les données sur le personnel extérieur à l'entreprise ne peuvent par contre pas être retraitées car elles ne sont pas statistiquement fiables.

Note méthodologique (suite)

Ratios de gestion

Postes et soldes de gestion	Correspondance lignes Cerfa
Rotation des stocks (en jours)	
<i>Pour les secteurs 50, 51, 52 372Z, 261J ou 574R</i>	
Marchandises/(achat + variation stocks de marchandises)*360	BT/(FS+FT)*360
<i>Pour tous les autres secteurs</i>	
Stocks/Chiffre d'affaires net * 360	(BL+BN+BP+BR+BT)/FL*360
Crédit Client (en jours)	
(Clients + effets portés à l'escompte non échus)/chiffre d'affaires TTC*360	(BX+YS)/(FL+YY)*360
<i>RQ : si YY n'est pas connu, YY est estimé à 19,6% du CA</i>	
Crédit fournisseur (en jours)	
Fournisseurs/achats TTC*360	DX/(FS+FU+FW+YZ)*360
<i>RQ : si YZ n'est pas connu, YZ est estimé à 19,6% de (FS+FU+FW)</i>	