

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

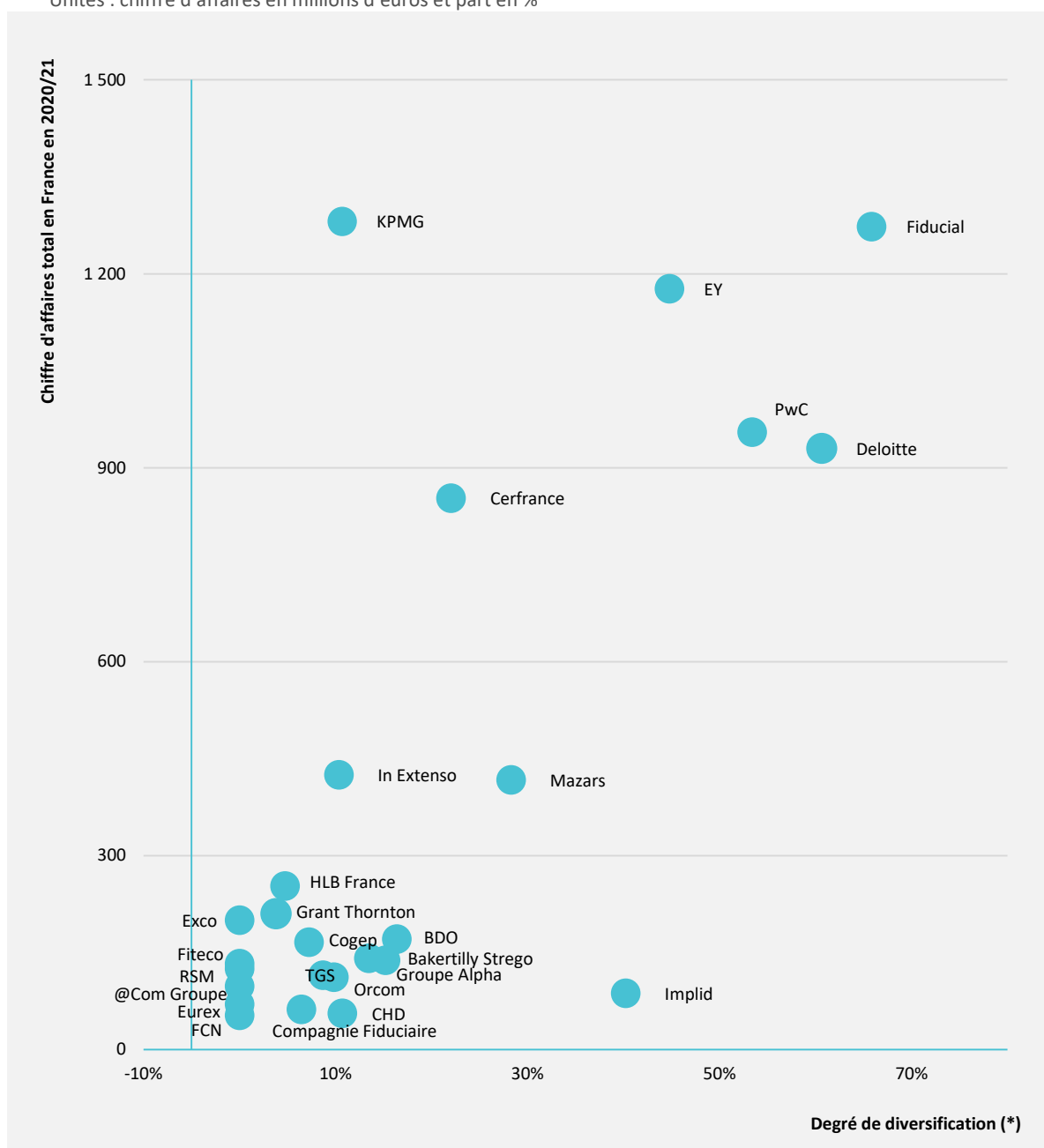
Les structures pluridisciplinaires : revenus et degré de diversification (suite)

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

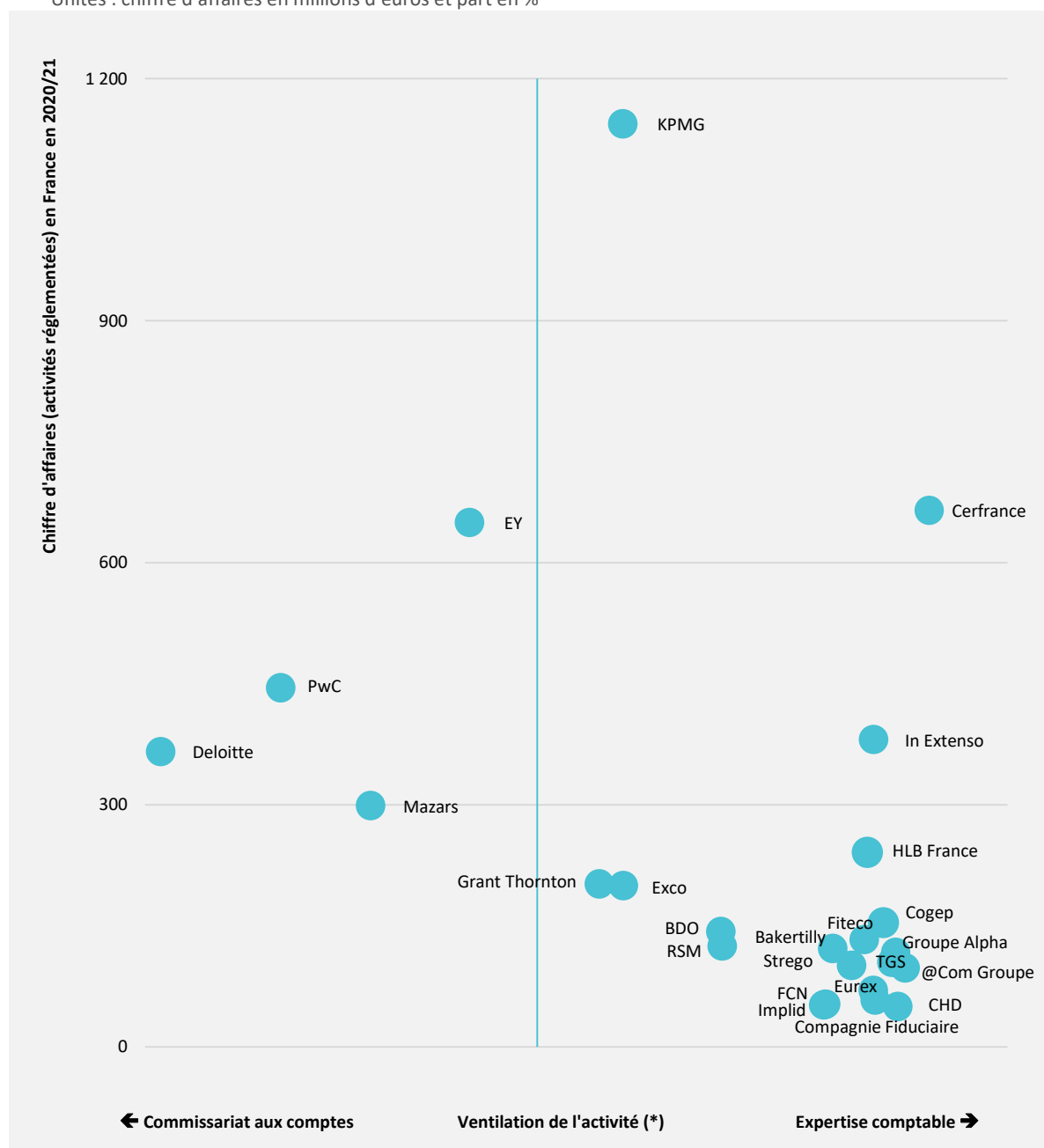
Les structures pluridisciplinaires : revenus et degré de diversification (suite)

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 %



Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable

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

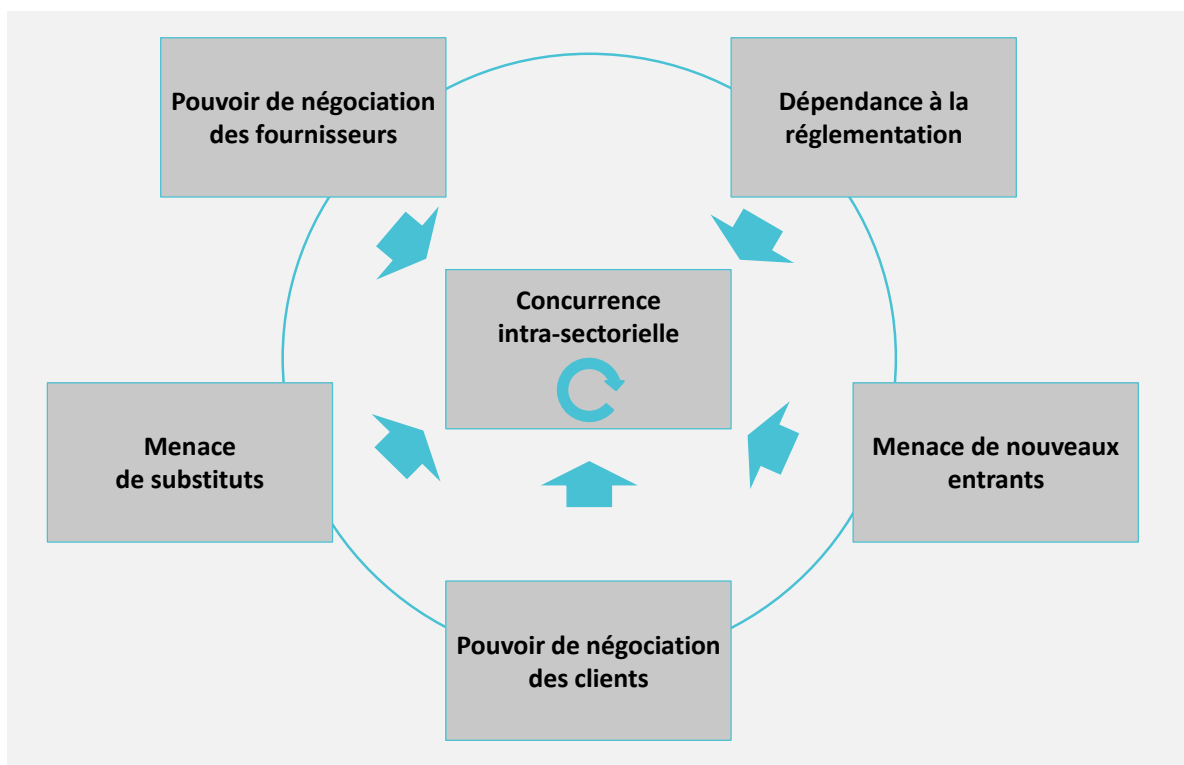
Vue d'ensemble des forces concurrentielles

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

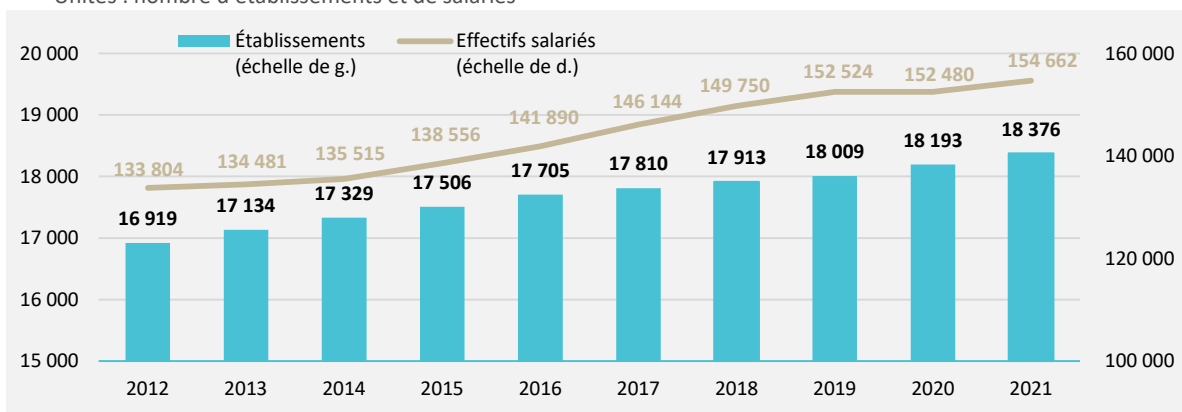
Un tissu très dense de cabinets d'audit et d'expertise comptable en France

Le secteur de l'audit et de l'expertise comptable est très atomisé. Selon les données de l'Acos, 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

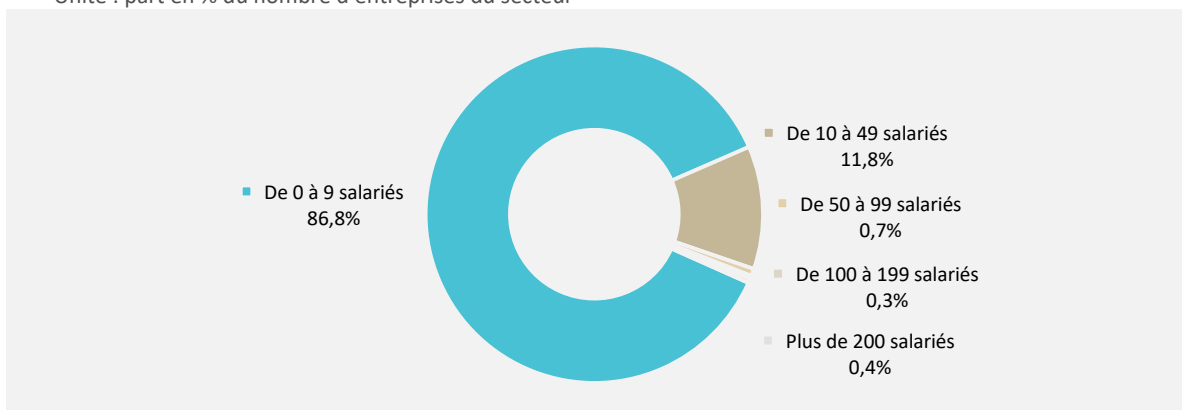
Unités : nombre d'établissements et de salariés



Traitement Xerfi / Source : Acos (établissements d'au moins un salarié)

■ Répartition des entreprises du secteur par taille

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



Traitement Xerfi / Source : Insee (données au 31/12/2020)

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

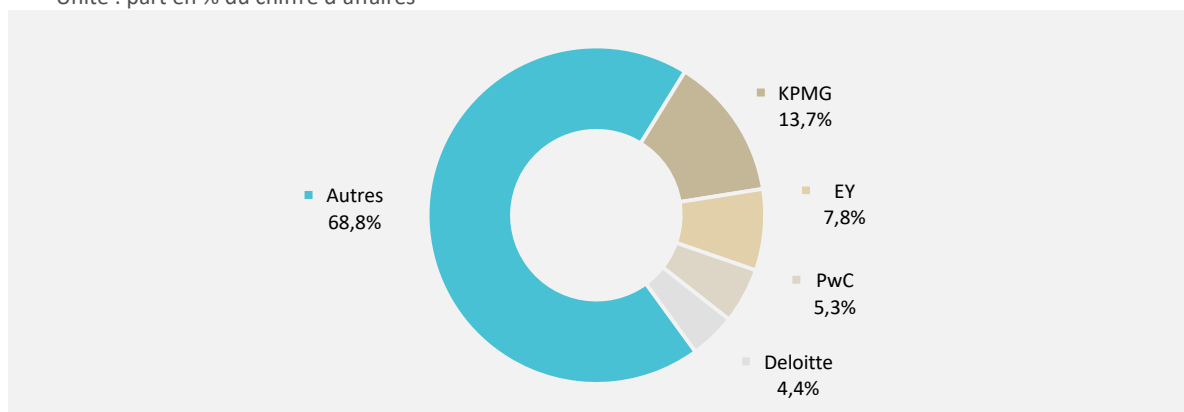
Les « Big 4 » représentent presque un tiers des activités réglementées

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

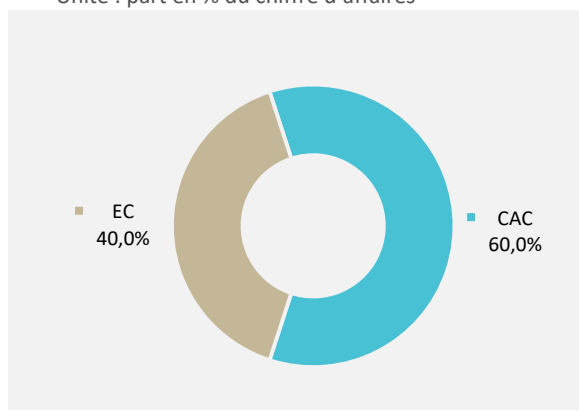


(*) Commissariat aux comptes et expertise comptable

Traitement Xerfi / Source : La Profession Comptable, données 2020/21

■ Répartition des activités comptables des « Big 4 »

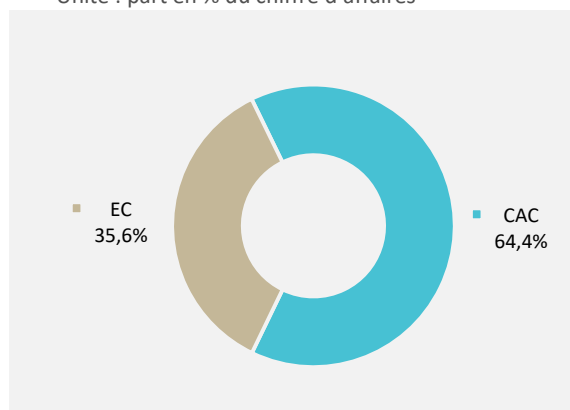
Unité : part en % du chiffre d'affaires



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 :

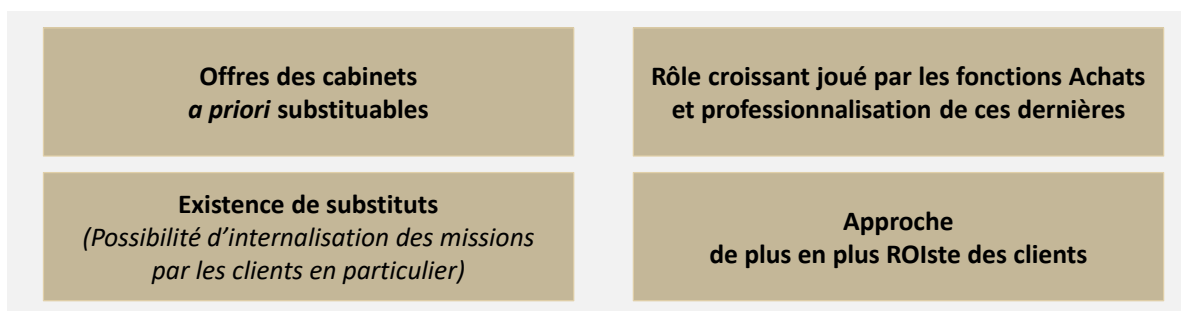
- les **professionnels du chiffre sont *a priori* substituables** : les zones de différenciation sont peu perceptibles pour les clients, la qualité de la prestation n'étant pas immédiatement observable *a priori* ;
- le **critère prix est devenu prépondérant dans le choix d'un prestataire**. Avec à la 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

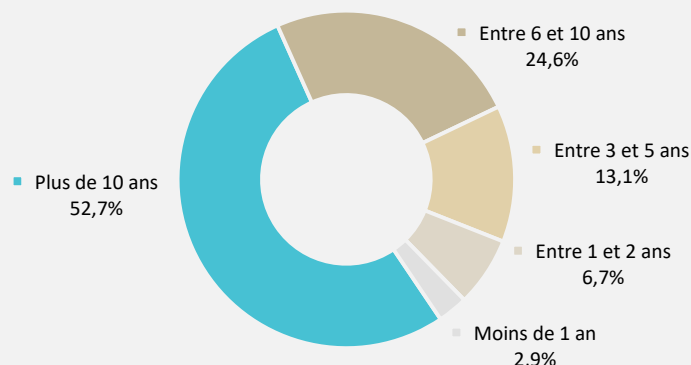
Des clients fidèles et moins sensibles au prix qu'à la qualité de la relation (suite)

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

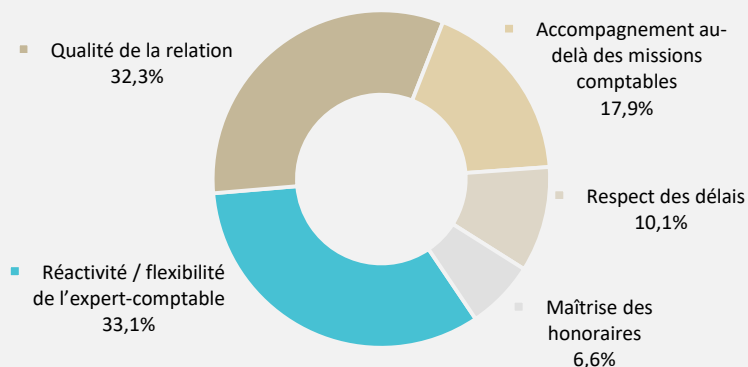
Unité : part en % des réponses à la question « Depuis combien de temps êtes-vous client de votre expert-comptable actuel ? »



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 réalités 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'accroît

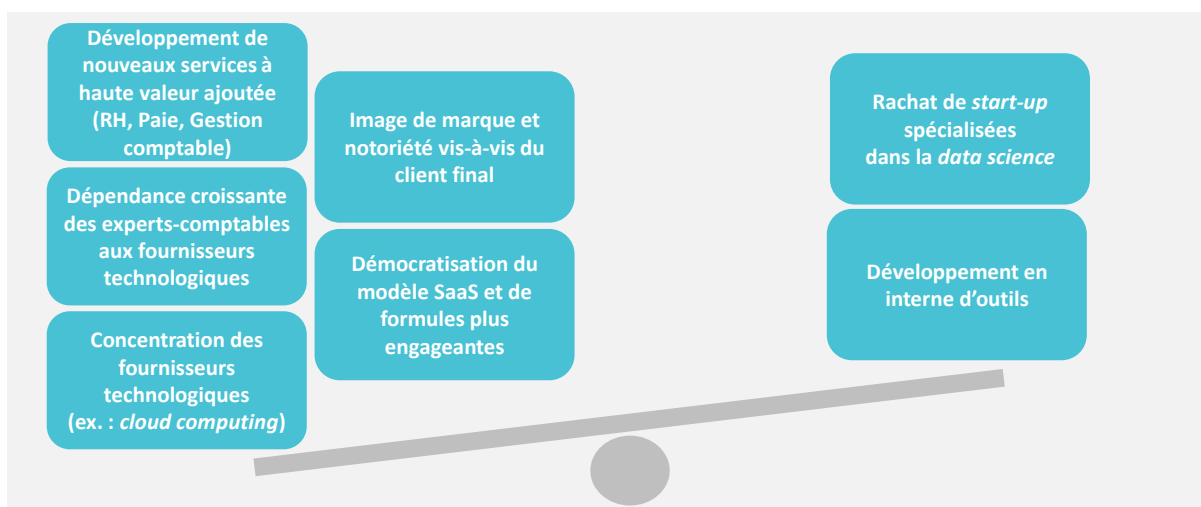
La dépendance des cabinets vis-à-vis des fournisseurs de technologies (Microsoft, Sage, EMC, Cegid, etc.) se renforce invariablement. Éditeurs de logiciels, outils de dématérialisation ou encore plateformes en ligne de mise en relation, ces acteurs sont devenus des partenaires incontournables, et ce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

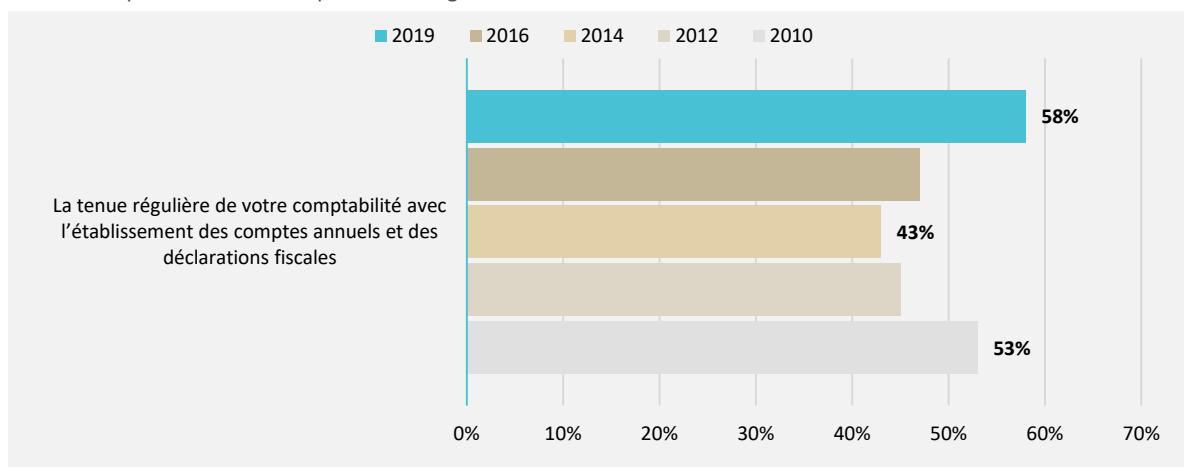
Des modèles de plateformes émergent depuis peu en France dans les services de comptabilité. Ces plateformes proposent aux TPE des outils en ligne pour gérer elles-mêmes leur comptabilité ou leurs problématiques juridiques, complétées éventuellement d'une mise en relation avec un expert partenaire de 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 désintermédier 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



Source : Ordre des experts-comptables, étude sur les marchés de la profession comptable

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% <i>cloud</i>) 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 <i>cloud</i> (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% <i>cloud</i> 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 <i>freelances</i> . 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 »

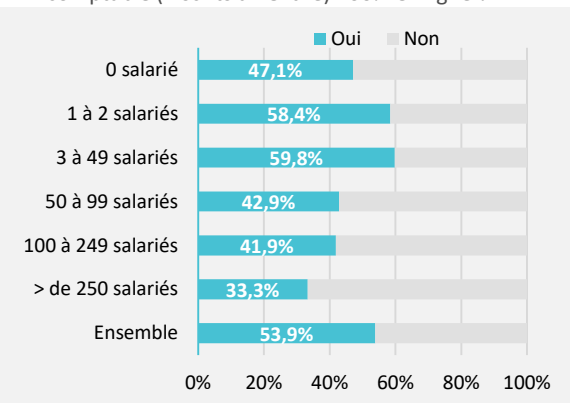
Ces dernières années ont vu la montée en puissance de nouveaux cabinets inscrits à l'Ordre porteur de nouveaux *business models* 100% en ligne, comme Clementine, Dougs, Livli, ou encore Acasi. Ils réalisent les mêmes missions que les cabinets classiques, mais bénéficient d'un gain de temps généré par 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.

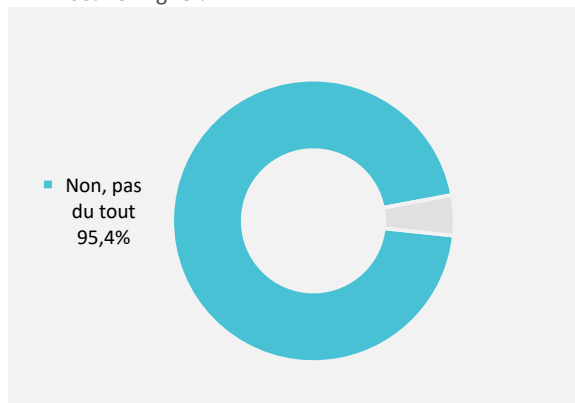
■ Visibilité des cabinets 100% en ligne

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 (<i>Pack Liberté</i>)	79 €	✓	✓	✓ (*)
	Offre Entreprise (<i>Pack Liberté</i>)	79 €	✓	✓	✓ (*)
	Offre Entreprise (<i>Pack Essentiel</i>)	49 €	✗	✓	✓ (*)
	Offre Libéral – (<i>Pack essentiel</i>)	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

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 agrémenté 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

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

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

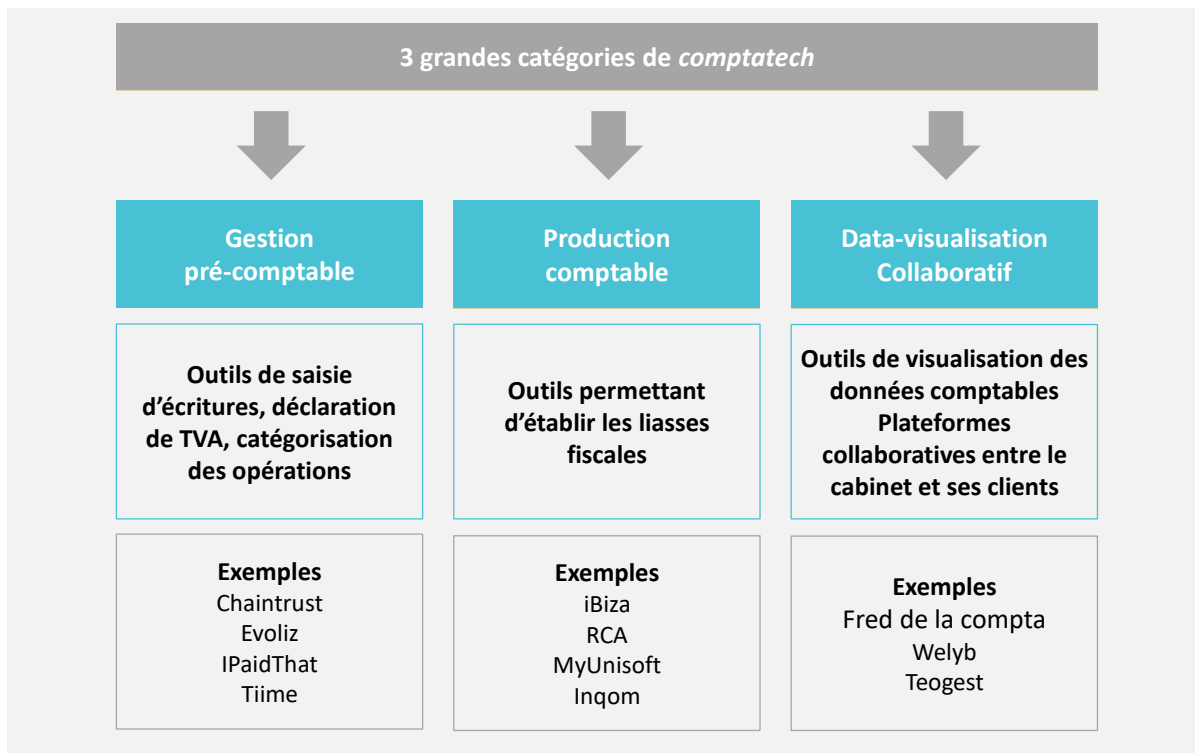
La *comptatech* au service de l'expertise comptable augmentée

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€
Fulll	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 Prisma 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>
Prisma (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