

LE MAGAZINE TRIMESTRIEL DES EXPERTS-COMPTABLES

LFRANCILIEN

N°128 | JANVIER 2026

10

Participer

COMPTES DE CAMPAGNE :
UNE MISSION CITOYENNE
PASSIONNANTE

29

Progresser

E-FACTU : L'OUTIL QUI FACILITE
VOTRE TRANSITION VERS
LA FACTURE ÉLECTRONIQUE

36

S'inspirer

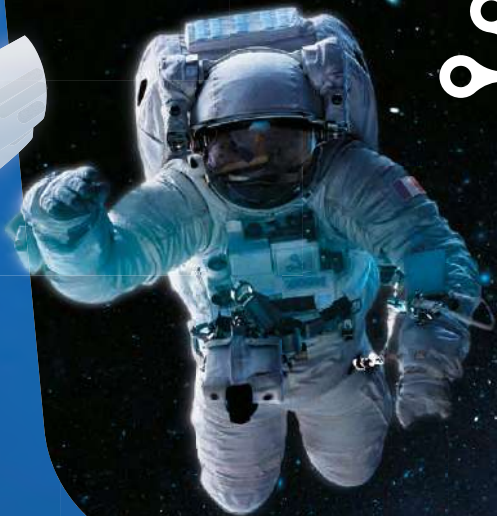
RÉSEAUX SOCIAUX :
5 CONSEILS POUR
VOUS LANCER

Règle- menta- tion

un cadre fondateur
à l'épreuve du temps



AXONAUT



Vos clients ne font pas que des factures. Alors pourquoi leur proposer un outil qui ne fait que ça ?

Axonaut accompagne les **experts-comptables** et leurs clients avec **un outil qui gère toute leur entreprise**.
Pas seulement leur pré-compta.



Devis & Factures



Gestion commerciale / CRM



Compte Pro et Dépenses



Gestion de stock

Et plus encore...

axonaut.com



OFFRE CABINET -50%

Prenez rendez-vous
via le **QR code** ou **decou@axonaut.com**

05. Édito de Virginie Roitman

PARTICIPER

06. FLASH BACK Des rendez-vous qui font battre le cœur de la profession

09. AGENDA

10. NOUVELLES MISSIONS Comptes de campagne : une mission citoyenne passionnante

DÉCOUVRIR

12. ACTUALITÉS DE LA PROFESSION Le partage de la valeur : une nouvelle culture économique à construire ensemble

15. ATTRACTIVITÉ Comment l'Ordre séduit les nouvelles générations

SE TRANSFORMER

17. DOSSIER RÈGLEMENTATION UN CADRE FONDATEUR À L'ÉPREUVE DU TEMPS

- › L'ordonnance de 1945 :
un socle fondateur sous pression
- › Nouveaux acteurs, nouveaux défis : la prérogative
d'exercice à l'épreuve du numérique
- › Rémunérations indirectes : un principe
d'indépendance toujours pertinent ?
- › Quand la réglementation nationale
se heurte au droit européen
- › Commissaires aux comptes : une mutation sous
contrainte, un miroir pour les experts-comptables
- › Déontologie et autorégulation :
le socle immuable des avocats
- › Regards croisés : comment d'autres professions
traversent les mutations économiques
- › Réinterpréter l'esprit de 1945 pour rester
maîtres du changement

PROGRESSER

28. L'ACTU DE LA FACTU Votre boîte à outils E-Factu : l'outil qui accompagne votre transition La FAQ de la Factu : les réponses d'experts à vos questions du moment

32. RECRUTEMENT Recruter un alternant : un choix stratégique aujourd'hui

S'INSPIRER

36. COMMUNICATION Réseaux sociaux : 5 conseils pour vous lancer

39. IMAGE PME Baromètre économique des TPE-PME en Île-de-France



06.



12.



17.



28.



32.

Picpus.

Gagnez du temps
et développez
votre cabinet.



3 bonnes raisons d'être partenaire

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

• Ligne d'info Picpus

Service dédié pour vos questions fiscales, juridiques et sociales.

• Campus Picpus

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

• ECF

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

• Centrale d'achat

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

• Veille professionnelle

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

• Datas

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

Et bien d'autres services à découvrir...



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

Picpus.

 cgapicpus.com

Revue trimestrielle
de l'Ordre des experts-
comptables région Paris
Île-de-France,
éditée par
Actions-Experts

- **E.U.R.L.** au capital
de 350 000 €
- **RCS** N° Paris
B417 494 739 APE 741C
- **ISSN** – N°1287 – 4140
- **TVA intracommunautaire**
FR 53417494739
- **Diffusion**
8 500 exemplaires
- **www.oec-paris.fr**
01 55 04 31 33
50, rue de Londres
75008 Paris
- **email**
lefrancilien@oec-paris.fr
- **Directrice de publication**
Virginie Roitman
- **Directeur exécutif**
Fabien Simon
- **Rédactrice en chef**
Raphaële Bortolin
- **Coordination éditoriale**
Corinne Rebaa
- **Comité de rédaction**
Gabrielle Belhadj
Gilles Bösigier
Shervin Janani
Virginie Roitman
Corinne Rebaa
Fabien Simon
Hélène Wirtz
- **Rédaction**
Raphaële Bortolin
Shervin Janani
Emilie Pernet
Hélène Wirtz
- **Conception
graphique & maquette**
Julie Marie
- **Crédits photos**
FOTILO
(photos des élus
de l'Ordre francilien)
Xavier Curtat
Studio Majoa
(portrait de Charlène Darmon)
iStock
- **Impression**
YD Print
- **Régie publicitaire**
Apar
01 41 49 02 90
Cithéa
01 53 92 09 00

“ Ces années passées à votre service resteront pour moi une aventure humaine et professionnelle d'une richesse incomparable. ”



Chères consœurs, chers confrères,
C'est avec une émotion particulière que je prends la plume pour ce dernier éditorial en tant que Présidente de l'Ordre des experts-comptables de Paris Île-de-France.

Ces années passées à votre service resteront pour moi une aventure humaine et professionnelle d'une richesse incomparable. Ensemble, nous avons porté des projets ambitieux, affirmé notre rôle auprès des entreprises et des pouvoirs publics, et préparé notre profession aux grandes transformations qui s'annoncent. Avec fierté, je mesure le chemin parcouru et l'élan collectif qui nous a animés.

Le cœur est un peu lourd au moment de passer le relais, mais il est apaisé par le sentiment du devoir accompli et la joie d'avoir eu l'honneur de servir la profession qui m'anime depuis tant d'années.

Je resterai élue au sein du Conseil, toujours engagée à vos côtés. Mais il est désormais temps qu'une nouvelle voix porte nos ambitions collectives. Lors des dernières élections, j'avais annoncé que ce flambeau serait transmis le moment venu. Ce moment est arrivé.

C'est avec confiance et enthousiasme que je salue la candidature de Gilles Bösigier. Il incarne à la fois la continuité et le renouvellement dont notre institution a besoin : la rigueur d'un professionnel aguerri, la vision d'un dirigeant tourné vers l'avenir et l'énergie d'un homme profondément attaché à notre territoire comme à notre profession. Je n'ai aucun doute sur sa capacité à porter haut nos valeurs et à conduire l'Ordre dans la prochaine étape de son histoire.

Chères consœurs, chers confrères, je vous remercie pour la confiance que vous m'avez accordée, pour les échanges, les débats et les amitiés qui ont jalonné ce mandat. C'est grâce à vous, grâce à notre dynamique collective et à notre solidarité, que nous avons pu écrire ensemble ces belles pages.

Avec fidélité et reconnaissance,

VIRGINIE ROITMAN
PRÉSIDENTE

@Virginie Roitman

Des rendez-vous qui font battre le cœur de la profession

Entre rencontres professionnelles, initiatives culturelles et journées thématiques, l'Ordre des experts-comptables Paris Île-de-France a clôturé l'année 2025 avec une série d'événements marquants. Retour en images sur ces rendez-vous qui ont fait rayonner la profession et renforcé le lien entre ses acteurs.



Vernissage Exposition Mécénat : quand l'art dialogue avec le chiffre



À l'occasion des 80 ans de l'Ordre, la Maison du Chiffre accueille jusqu'au 22 janvier *De la mémoire à la transmission*, une exposition née avec Horizons Partagés. Sculptures, dessins, broderies et photos explorent mémoire et responsabilité, des valeurs qui fondent l'essence même de la profession.

🕒 Prochaine visite guidée : jeudi 22 janvier, 18h30-20h



Jeunes inscrits : une journée pour grandir dans la profession

Le 8 octobre 2025, les jeunes experts-comptables franciliens se sont retrouvés au Solaris pour une journée dédiée aux bonnes pratiques, aux outils clés et au partage entre pairs. Un rendez-vous réservé aux inscrits depuis moins de trois ans, conçu pour donner des repères et renforcer le lien avec l'Ordre dès les premières années d'exercice.

Journée de la durabilité : les TPE-PME au cœur de l'économie durable

Le 13 octobre, près de 300 participants ont investi la Cité internationale universitaire de Paris pour explorer, lors d'ateliers, tables rondes et conférences, les leviers de la transformation écologique et sociale des TPE-PME. Une journée énergique, symbole d'un engagement collectif pour une économie plus durable et responsable.





Journée annuelle du Club Patrimoine : le plein d'expertise et de stratégie

Judi 6 novembre, l'Étoile Business Center a accueilli les membres du Club Patrimoine pour une journée riche en échanges. Transmission d'entreprise, stratégies patrimoniales, donation transgénérationnelle, gestion des conflits... : conférences et ateliers ont donné un panorama clair des enjeux patrimoniaux du moment, avec un focus final sur fiscalité et financiarisation.

Journée de l'Innovation : penser (vraiment) le cabinet de demain

Le 20 novembre, l'espace Batignolles s'est transformé en hub d'échanges autour des mutations du métier : IA, facture électronique et nouveaux modèles. Conférences et ateliers ont rythmé cette édition pensée pour aider les cabinets à anticiper les transformations. De la feuille de route de l'expertise comptable aux enjeux de financiarisation, la journée a offert un regard clair sur un futur déjà en marche.



Transfair 2025 : accompagner la transmission et la reprise d'entreprise

Le 24 novembre, la Maison du Barreau a réuni experts-comptables, dirigeants et spécialistes autour des clés de la transmission. Retours d'expérience, innovations technologiques et outils du M&A ont permis de décrypter les mécanismes à maîtriser pour sécuriser reprise et cession.

Opération Mémentos avec la Côte d'Ivoire : soutenir les stagiaires du DEC

À l'occasion de la session du DEC de novembre, l'Ordre francilien a soutenu les stagiaires de Côte d'Ivoire en les faisant profiter de l'opération Mémentos, en partenariat avec l'ANECS. Le 19 octobre, Pascale Guei-Ecare, présidente de l'Ordre des experts-comptables de Côte d'Ivoire, a ainsi remis le kit de Mémentos de Lefebvre-Daloz aux représentants de l'association des stagiaires DEC français à Abidjan.



Rejoignez les clubs de l'Ordre Francilien

3 communautés pour accompagner l'évolution de vos missions



Club DAF externalisé

Piloter la performance
des entreprises, au plus
près des dirigeants



Club Patrimoine

Sécuriser et structurer
la stratégie patrimoniale
de vos clients



Club Inovacio by OEC IDF

Tester, comprendre et
intégrer les innovations
utiles aux cabinets



Ce que les clubs vous proposent, tout au long de l'année



Des conférences, ateliers pratiques et journées annuelles,

en présentiel ou en format hybride,
pour monter en compétences et développer
des missions à forte valeur ajoutée.



Une plateforme collaborative Club Connect,

pour accéder aux replays, aux supports
et prolonger les échanges entre membres
des différents clubs.



Un groupe Whatsapp par club,

pour rester toujours connecté, confronter les
pratiques et partager les retours d'expériences.



Des afterworks inter-communautés,

pour élargir votre réseau professionnel
et créer des liens entre pairs.

Choisissez votre club ou rejoignez-les tous !

📌 **Nouveaux inscrits à l'Ordre :**
adhésion gratuite pendant les 2 premières années.

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

À vos agendas !

JANVIER

Parcours de la transformation : Maîtriser les spécificités sectorielles

Mardi 20 janvier

9h00-10h30

📍 Distanciel et présentiel

📍 50 rue de Londres, Paris 8

Club DAF externalisé Afterwork : présentation programme

Mardi 27 janvier

18h-21h

📍 50 rue de Londres, Paris 8

Club Inovacio : création d'agents internes

Jedi 29 janvier

9h30-12h30

📍 50 rue de Londres, Paris 8

Les Experts de la Factu : commerce et distribution

Jedi 29 janvier

8h30-9h15

📍 Webinaire

FÉVRIER

Business Games pré-bac

Lundi 2 février

9h00-17h30

📍 50 rue de Londres, Paris 8

Comité Transmission : les tendances du marché de la transmission

Mardi 3 février

9h-10h30

📍 Webinaire

Club Inovacio : atelier en partenariat avec DUST

Mercredi 4 février

14h-17h

📍 50 rue de Londres, Paris 8

Webinaire Asso : Arrêté des comptes annuels 2025 d'une association et d'un fonds de dotation

Vendredi 6 février

9h-11h

📍 Webinaire

Les matinales agricoles : entreprises en difficulté (épisode 1)

Lundi 9 février

9h-10h30

📍 Webinaire

Matinale de la durabilité

Mardi 10 février

9h-10h30

📍 Webinaire

Rendez-vous au 50 : Cap Performance

Mercredi 11 février

8h30 - 9h00

📍 Webinaire

Les matinales agricoles : entreprise en difficulté (épisode 2)

Lundi 16 février

9h-10h30

📍 Webinaire

Parcours de la transformation : Facture électronique : Choisir et déployer les solutions techniques

Mardi 17 février

9h00-10h30

📍 Distanciel et présentiel

📍 50 rue de Londres, Paris 8

Conférence Club DAF externalisé : Cash Management

Mardi 17 février

18h-20h

📍 50 rue de Londres, Paris 8

Club Inovacio : automatisation métier avec Make

Jedi 19 février

9h30-12h30

📍 50 rue de Londres, Paris 8

MARS

Les matinales agricoles : Entreprise en difficultés (épisode 3)

Lundi 9 mars

9h-10h30

📍 Webinaire

Comité Transmission : les différents types de reprise

Mardi 10 mars

9h-10h30

📍 Webinaire

Business Games postbac

Jedi 12 mars

9h00-18h00

📍 50 rue de Londres, Paris 8

Les Experts de la Factu : Gestion des facteurs multi-acteurs (suite)

Jedi 12 mars

9h00-18h00

📍 Webinaire

Business Games postbac

Vendredi 13 mars

9h00-18h00

📍 50 rue de Londres, Paris 8

Matinales de la Durabilité

Vendredi 13 mars

9h-10h30

📍 Webinaire

Club Inovacio

Mercredi 18 mars

9h30-12h30

📍 50 rue de Londres, Paris 8

Les Experts de la Factu : marchés de travaux et co-entreprises

Mardi 24 mars

8h30-9h15

📍 Webinaire

AVRIL

Comité Transmission : Accompagnement de l'expert-comptable

Mardi 7 avril

9h-10h30

📍 Webinaire

Club Inovacio

Mercredi 8 avril

9h30-12h30

📍 50 rue de Londres, Paris 8

Les Experts de la Factu : acomptes, escomptes et arrhes

Mercredi 8 avril

8h30-9h15

📍 Webinaire

Les journées du E-recrutement

Jedi 16 et vendredi 17 avril

8h30-18h00

📍 Distanciel

Les Experts de la Factu : régimes TVA spécifiques et consolidations

Jedi 23 avril

8h30-9h15

📍 Webinaire



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

Comptes de campagne : une mission citoyenne passionnante

À chaque élection, les experts-comptables jouent un rôle discret mais décisif : garantir la sincérité des comptes de campagne. Une mission citoyenne, technique et passionnante, qui vous ouvre les portes des coulisses démocratiques. Prêt(e) à rejoindre les volontaires pour les municipales 2026 ?

Une mission strictement encadrée pour garantir la transparence

Le contrôle des comptes de campagne répond à un cadre juridique très précis. L'article L.52-12 du Code électoral impose à chaque candidat de présenter un compte retraçant l'ensemble des recettes et des dépenses engagées pendant la campagne, puis de le faire vérifier par un expert-comptable, dès lors qu'il a perçu un don, engagé des dépenses significatives ou obtenu un score supérieur à 5 % des suffrages.

Ce compte est ensuite transmis à la CNCCFP, qui contrôle tous les dossiers, sans échantillonnage, et peut, en cas d'irrégularité, rejeter un compte ou saisir le juge électoral. Ce contrôle conditionne également le remboursement public des dépenses de campagne.

L'un des enjeux décisifs de la mission consiste à savoir bien qualifier les dépenses électorales. Une dépense n'est admissible que si elle est engagée dans le but d'acquérir des suffrages. « Les nuances sont parfois subtiles, précise François Merlet, expert-comptable et membre du groupe de travail Comptes de Campagne. Par exemple, payer un garde-corps pour un meeting peut être admis, mais pas pour un déplacement privé. »

L'expert-comptable doit donc exercer un jugement professionnel éclairé, en s'appuyant sur la jurisprudence et les instructions de la CNCCFP. En suivant un formalisme spécifique et un plan comptable particulier, sa mission consiste donc à mettre le compte en état d'examen : documenter chaque euro dépensé avec une pièce justificative, garantir la cohérence du compte, apprécier la conformité des financements et attester du respect des plafonds. À cela s'ajoutent les

obligations LBC-FT, indispensables dans un contexte où dons, avances ou remboursements appellent une vigilance renforcée.

Une mission technique, exigeante, qui place l'expert-comptable au cœur de la transparence démocratique.

Pourquoi c'est une mission passionnante

Exigeante, cette mission est aussi très enrichissante. Elle offre une plongée dans les coulisses d'une campagne électorale. Elle permet de comprendre ce que coûte réellement un tractage, un meeting, une affiche, un déplacement, une campagne numérique, un sondage politique... On voit comment les candidats répartissent leurs moyens, comment ils priorisent leurs actions, comment une stratégie politique se traduit en dépenses. Une lecture très concrète de la vie politique, loin des discours théoriques.

« En analysant les comptes, on comprend par exemple que telle prise de position peut faire suite aux résultats d'un sondage commandé par un candidat, témoigne François Merlet. Quand on accompagne plusieurs candidats, on peut aussi observer les différences d'approches selon les partis : les logiques de financement ne sont pas toujours les mêmes. »

C'est également une mission qui donne du sens. L'expert-comptable n'est pas un simple technicien : son travail conditionne, en partie, le remboursement public des dépenses électorales. Il garantit que chaque euro engagé l'est dans un cadre légal, transparent et équitable. Une responsabilité réelle, qui confère à cette mission une dimension profondément citoyenne.



La confiance du législateur dans la profession est d'ailleurs un élément clé. Si le Code électoral confie cette mission à un expert-comptable, c'est parce qu'il reconnaît sa rigueur, son indépendance et sa capacité à documenter précisément chaque dépense. Une marque de reconnaissance qui rejaillit sur l'image de la profession et rappelle aux candidats – et indirectement au grand public – le rôle essentiel de la profession dans la fiabilité de l'information. Une manière de montrer aussi que la profession est indispensable à toutes les étapes de la vie économique... comme de la vie démocratique.

Enfin, c'est une mission qui sort du quotidien, avec des interlocuteurs inhabituels – candidats, mandataires, équipes de campagne, juristes – et des enjeux différents de ceux de l'entreprise. Une expérience professionnelle singulière et stimulante.

Comment contribuer ? Conditions et ressources utiles

Sur le plan réglementaire, aucune condition particulière n'est imposée : la mission est ouverte à tout expert-comptable inscrit au tableau.

Cependant, en raison de sa sensibilité - rigueur légale, enjeux financiers, risque de contentieux électoral - il est fortement recommandé de ne se lancer que si l'on dispose déjà d'une première expérience ou après avoir suivi une formation dédiée. C'est essentiel pour maîtriser les attentes de la CNCCFP, comprendre la logique des dépenses électorales et anticiper les points de vigilance.

Pour vous accompagner dans la réalisation de ces missions, le CNOEC met à disposition un ensemble d'outils pratiques, et notamment un Kit Mission et un guide de la mission de mise en état d'examen des comptes de campagne et des missions connexes. Il est également possible de poser toutes vos questions en ligne via une FAQ. La formation de 7 heures "Financement de la vie politique et comptes de campagne", proposée par Sup'Expertise, permet d'acquérir les bases indispensables pour se lancer sereinement.

La CNCCFP propose également des documents indispensables tels que le guide du candidat et du mandataire ainsi qu'une boîte mail dédiée.

Prêt(e) à vous lancer ?

- 📌 **Le CNOEC tient à la disposition des candidats une liste d'experts-comptables volontaires.** Pour y figurer, il suffit d'envoyer un mail à etudesmetier@experts-comptables.org, en indiquant : nom, prénom, cabinet, adresse, expérience éventuelle en comptes de campagne, et, le cas échéant, votre attestation de formation.
- 📌 **Un formulaire d'inscription est disponible dans le dossier thématique « Comptes de campagne » du site privé du CNOEC.**



Toutes les ressources en un clic : scannez le QR code pour accéder à l'espace thématique dédié du CNOEC.

« Le partage de la valeur : une nouvelle culture économique à construire ensemble »

Reconduite par le gouvernement dans sa mission d'ambassadrice au partage de la valeur aux côtés de François Perret, Agnès Bricard poursuit son action pour une économie plus juste et participative. À ses côtés, Virginie Roitman, présidente de l'Ordre francilien, rappelle que les experts-comptables sont les acteurs de terrain de cette transformation. Dialogue croisé entre conviction politique et pragmatisme professionnel.

Agnès Bricard, vous venez d'être renouvelée par le Gouvernement jusqu'en 2026. Quel sens donnez-vous à cette mission, dans un contexte où l'on entend de plus en plus souvent que "le travail ne paie plus" ?

Agnès Bricard : Il s'agit d'abord d'une mission au service de l'État pour faciliter le déploiement des mesures législatives prises en faveur du partage de la valeur. La mission confiée par le gouvernement vise à consolider les actions déjà entreprises et à orienter nos efforts auprès des branches professionnelles et des acteurs que sont les professionnels du chiffre et les spécialistes de l'épargne salariale.

La période de désillusion économique et sociale que nous traversons ne repose pas seulement sur le sentiment que le travail ne paie plus, mais plutôt sur un déficit managérial favorisé par l'explosion du télétravail dans les organisations.

Le partage de la valeur doit être perçu comme un outil de management dans les entreprises. C'est un levier central pour aider les entreprises à fédérer leurs équipes, à repenser l'organisation de leur management. Il doit s'accompagner d'une nouvelle définition des valeurs et d'un élargissement de l'*affectio societatis* aux salariés.

Virginie Roitman : Et cette réalité, nous la vivons dans nos cabinets, au contact quotidien des dirigeants et des salariés. Les chefs d'entreprise eux-mêmes sont inquiets : ils sentent la démotivation, la désaffection, la lassitude.

Dans de nombreux secteurs, on peine à recruter non pas parce qu'il n'y a pas de compétences, mais parce que **les gens ne croient plus à la promesse du travail**.

Le partage de la valeur, c'est une façon concrète de **réenchanter le rapport au travail**. Il ne s'agit pas seulement de redistribuer des euros, mais de **reconstruire la confiance** entre ceux qui créent la richesse et ceux qui la pilotent.

Et dans ce rôle, les experts-comptables sont en première ligne : nous sommes les témoins, mais aussi les médiateurs de cette nouvelle relation économique et humaine.

**« Le partage de la valeur,
c'est une refondation du pacte
social dans l'entreprise. »**

AGNÈS BRICARD



Agnès Bricard : Exactement. Le partage de la valeur n'est pas un correctif technique, c'est une réponse à une crise de reconnaissance réciproque.

Les salariés veulent comprendre le sens de leur engagement, les dirigeants veulent que leurs équipes croient encore en l'entreprise. Pour bénéficier du partage de la valeur, les salariés doivent adhérer et comprendre les valeurs de l'entreprise.

Les entreprises pourront avancer sur le partage de la valeur s'il y a une cohésion autour des valeurs de l'entreprise. Les politiques RH doivent s'adapter pour répondre à ces objectifs et donner aux managers de nouveaux leviers pour accompagner cette évolution.

Depuis le 1^{er} janvier 2025, les entreprises de 11 à 49 salariés ont l'obligation de mettre en place un dispositif de partage de la valeur. Est-ce une révolution ?

Agnès Bricard : Oui, à bien des égards. C'est la première fois que les petites entreprises, souvent écartées des dispositifs d'épargne salariale, deviennent actrices de cette dynamique.

Et contrairement à certaines craintes, cette obligation s'accompagne d'une grande souplesse : quatre outils sont possibles – prime de partage de la valeur, intéressement, participation dérogatoire ou abondement à un plan d'épargne.

Ce n'est pas une contrainte, c'est une **opportunité d'associer les salariés à la réussite collective**.

Avec François Perret, nous allons œuvrer pour encourager les branches professionnelles les moins actives à s'engager dans le partage de la valeur.

Virginie Roitman : Et pour une fois, la loi a été pragmatique : ces dispositifs peuvent être mis en place par décision unilatérale. Mais il faut aller plus loin : cette réforme doit aussi servir à **réhabiliter le dialogue social** dans les petites structures. Le partage de la valeur n'est pas qu'un outil financier, c'est un **outil de culture d'entreprise**.

Agnès Bricard : Exactement ! Le dialogue social ne se décrète pas, il se construit. Et les experts-comptables peuvent en être les artisans, car ils connaissent à la fois les chiffres et les femmes et les hommes qui font l'entreprise.

Le gouvernement compte sur l'engagement de notre profession pour accompagner et faciliter le déploiement des dispositifs de partage de la valeur dans les petites entreprises

Quel rôle concret les experts-comptables peuvent-ils jouer ?

Virginie Roitman : Un rôle décisif. Nous devons être **pédagogues, facilitateurs et stratèges**.

Concrètement :

1. **Inform**er nos clients sur les nouvelles obligations et les avantages fiscaux ;
2. **Simplifier** les démarches via mon-interessement.urssaf.fr ;
3. **Optimiser** selon la taille et les besoins de l'entreprise.
C'est un nouveau territoire de conseil, au croisement du social et du financier.

Agnès Bricard : Et j'ajouterais : les experts-comptables sont les **ambassadeurs de la pédagogie économique**. Ils doivent accompagner les dirigeants à engager le débat autour du partage de la valeur dans l'entreprise.

En qualité d'ambassadeurs au partage de la valeur, nous bénéficions du soutien de la Direction générale du travail (DGT), de la Direction générale des entreprises (DGE) et de la Direction générale du trésor (DGT). Ce soutien porte notamment sur les données statistiques, qui seront bien entendu partagées avec la profession pour conduire des actions vers les branches professionnelles les moins dotées en dispositifs de partage de la valeur.

Virginie Roitman : Oui, mais encore faut-il que les experts s'en emparent ! À Paris Île-de-France, nous en avons fait une **priorité de mobilisation et de formation**. C'est aussi une **nouvelle mission économique** pour nos cabinets : une mission à impact, à la fois économique et social.

« Ce n'est pas une charge, c'est un levier de performance. »

VIRGINIE ROITMAN

Certains dirigeants redoutent que ces dispositifs pèsent sur leur trésorerie...

Agnès Bricard : C'est une inquiétude légitime, lorsque l'entreprise connaît des difficultés de trésorerie. Il s'agit de trouver un dispositif équilibré permettant de récompenser les salariés sans mettre en danger la situation financière de l'entreprise. Les dispositifs de partage de la valeur sont souples et bénéficient d'un régime social et fiscal de faveur. C'est une dépense utile : un investissement dans le capital humain. L'expert-comptable aidera l'entreprise à trouver le dispositif le plus adapté à sa situation.

Virginie Roitman : Et surtout, c'est un **outil de performance**. Les entreprises qui partagent leur réussite attirent et fidélisent mieux. Le vrai risque, c'est de ne rien faire : de ne pas embarquer ses salariés dans la dynamique collective.

Au fond, le partage de la valeur est-il seulement économique ?

Agnès Bricard : Non, c'est une réforme culturelle. Elle réinvente la relation entre employeurs et salariés et redonne du sens à la réussite collective autour des valeurs de l'entreprise. Le partage de la valeur, c'est une **réponse moderne à la justice économique et à de nouvelles formes de management**. Il donne aux chefs d'entreprise la possibilité d'étendre l'*affectio societatis* aux salariés !

Virginie Roitman : Et c'est aussi une **reconnaissance du mérite et du collectif**. Les salariés veulent sentir qu'ils participent à quelque chose de plus grand. Le partage de la valeur, c'est cela : une fierté retrouvée.

Agnès Bricard : Et je crois que c'est une vision que nous partageons, Virginie : une économie où la performance n'est pas opposée à l'humain.

Virginie Roitman : Exactement, Agnès. Le chiffre, quand il est bien partagé, devient un moteur de cohésion. C'est peut-être la plus belle mission de notre profession : **transformer la donnée comptable en énergie humaine**.

« Le chiffre, quand il est bien partagé, devient un moteur de cohésion. »

VIRGINIE ROITMAN

Un mot de conclusion ?

Agnès Bricard : Le partage de la valeur est un projet collectif qui s'inscrit dans les valeurs de l'entreprise. Il a besoin de relais, d'ambassadeurs et d'experts : les experts-comptables sont en première ligne.

Virginie Roitman : Alors faisons de cette réforme un **symbole d'espoir et de responsabilité**. Nous avons la capacité d'incarner une économie plus juste, plus humaine et plus performante.

Les 3 clés à retenir

UNE OBLIGATION DEVENUE OPPORTUNITÉ

Depuis le 1^{er} janvier 2025, les entreprises sociétaires (les entreprises individuelles ne sont pas concernées) et les entreprises ESS de 11 à 49 salariés doivent instaurer un dispositif de partage de la valeur.

LES EXPERTS-COMPTABLES, ACTEURS DE TERRAIN

Ils accompagnent la mise en œuvre, la sécurisation et l'optimisation des dispositifs avec un discours clair sur l'épargne salariale en partenariat avec les gestionnaires d'actifs : pourquoi un PEE ? pourquoi un PER ?

UN ENJEU CULTUREL ET SOCIÉTAL

Réconcilier performance et équité, redonner du sens au travail et préparer une économie plus participative.

Comment l'Ordre séduit les nouvelles générations

Face aux enjeux d'attractivité et de recrutement, l'Ordre des experts-comptables Paris Île-de-France multiplie les initiatives pour mieux faire connaître la réalité du métier auprès des jeunes générations. En renforçant le dialogue avec les enseignants et le monde académique, la profession entend transmettre une vision plus concrète, plus actuelle et plus attractive de ses métiers.

Quand les enseignants confrontent leurs perceptions à la réalité du métier

Le 7 octobre, soixante enseignants se sont réunis au 50 rue de Londres pour explorer les réalités actuelles de la profession comptable, et la refonte des programmes du DCG et du DSCG. Digitalisation accélérée, nouvelles attentes clients, émergence de nouveaux acteurs... les prises de parole ont montré à quel point ces transformations impactent le quotidien en cabinet et redessinent les compétences attendues, bien au-delà des seuls savoirs techniques.



Les intervenants ont ensuite insisté sur plusieurs points-clés : le rôle croissant des *soft skills*, la diversité des trajectoires possibles et le décalage persistant entre la perception académique et la réalité du terrain. Un consensus s'est dégagé : **la profession a profondément changé et il est crucial que ces évolutions soient mieux transmises aux étudiants afin de leur donner une vision plus juste et plus concrète des opportunités offertes par la filière.**

Une stratégie d'attractivité sur plusieurs axes

La commission Attractivité agit pour renforcer le lien entre la profession et les jeunes générations, en leur faisant mieux connaître la palette des missions et la diversité des parcours. Sa stratégie repose sur trois leviers complémentaires : **accroître la visibilité du secteur, éclairer les évolutions technologiques et réglementaires, et accompagner les politiques de recrutement et de formation.**

Pour toucher les publics au plus près du terrain, la commission s'appuie notamment sur un réseau d'ambassadeurs, experts-comptables et collaborateurs volontaires, qui interviennent dans les établissements scolaires et universitaires. À travers leurs témoignages et leurs retours d'expérience, ils contribuent à rapprocher durablement le monde académique, les professionnels et les futurs experts-comptables.

Les Business Games, rendez-vous incontournable en 2026

Cette volonté de rapprocher les jeunes de la réalité du métier se traduit également par des formats pédagogiques immersifs, à l'image des Business Games. Ces compétitions reposent sur l'immersion et le travail en équipe. Les participants se glissent dans la peau de professionnels, et doivent relever des défis inspirés de situations réelles.

Au-delà de la compétition, l'enjeu est de tisser des liens durables entre enseignants et professionnels, afin de préparer l'avenir de la filière aux côtés des jeunes générations. **Une attractivité fondée sur la compréhension fine des réalités du métier et sur un dialogue renouvelé entre profession, enseignants et jeunes générations.**

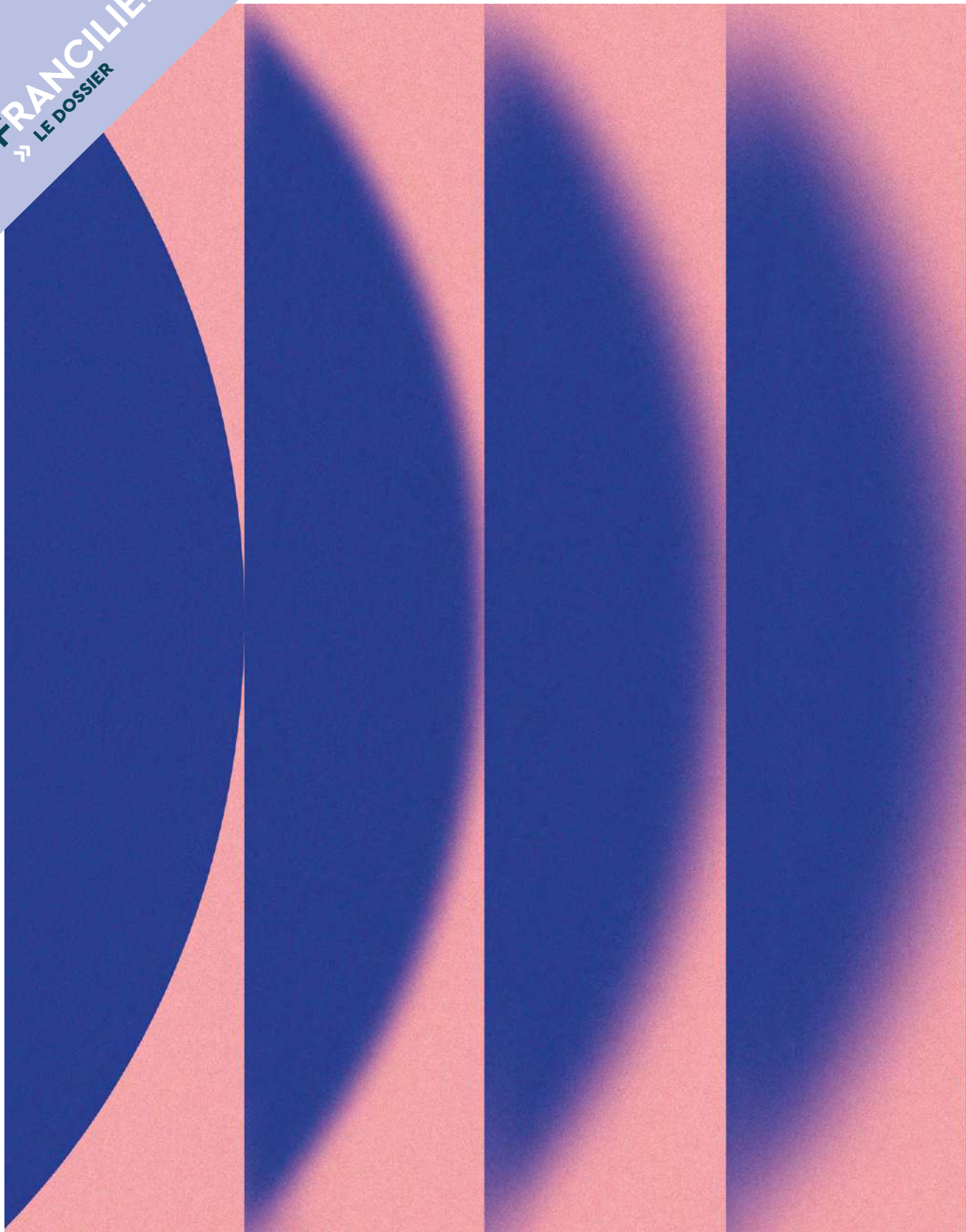
Les prochains événements de la commission Attractivité :

📅 **LUNDI 2 FÉVRIER**
Business Games pré-bac

📅 **JEUDI 12 ET VENDREDI 13 MARS**
Business Games post-bac



Pour retrouver toutes les actions de la commission Attractivité et/ou rejoindre les Ambassadeurs, rendez-vous sur le site de l'Ordre francilien.



Règlementation

un cadre fondateur
à l'épreuve du temps

Huit décennies après l'ordonnance fondatrice, les experts-comptables évoluent dans un environnement économique et réglementaire profondément transformé. Si les principes de 1945 – indépendance, éthique, mission d'intérêt général – demeurent le socle de la profession, ils sont aujourd'hui mis à l'épreuve par des dynamiques nouvelles : pression du droit européen, évolution des modèles économiques, montée de la concurrence, place croissante prise par les plateformes et de nouveaux intermédiaires.

Cette tension n'est pas propre aux experts-comptables : nombre de professions réglementées voient leurs prérogatives questionnées et leurs frontières redessinées. Mais elle revêt, ici, une dimension particulière : celle d'une profession à qui l'État a confié une responsabilité de confiance publique. Dès lors, comment préserver cet héritage dans un environnement où la légitimité ne va plus de soi et où chaque évolution réglementaire ou jurisprudentielle peut rebattre les cartes ?

Ce dossier explore ces enjeux à travers plusieurs angles : retour sur l'ordonnance de 1945, prérogative d'exercice à l'épreuve des plateformes, encadrement des rémunérations indirectes, articulation parfois conflictuelle entre cadre national et droit européen, enseignements tirés des commissaires aux comptes et d'autres professions réglementées. Avec une même ambition : comprendre comment un cadre régulé peut continuer de protéger l'intérêt général tout en offrant aux cabinets les conditions d'une pratique indépendante, durable et reconnue.

L'ordonnance de 1945 : un socle fondateur sous pression

Née dans l'urgence de la reconstruction, l'ordonnance de 1945 a posé les fondations d'une profession indépendante et rigoureuse. Huit décennies plus tard, ce socle protecteur demeure, mais le monde autour a changé.

1945 : poser les bases d'une profession à part

En 1945, le législateur fait un choix structurant : instaurer un cadre professionnel capable de garantir la fiabilité de l'information comptable dans une économie à reconstruire. **L'ordonnance du 19 septembre – signée sous l'autorité du général de Gaulle et portée par René Pleven, alors ministre des Finances – ne crée pas seulement une profession ; elle institue un dispositif de confiance publique.** La tenue, la révision et l'arrêté des comptes deviennent des missions réservées à certains professionnels placés sous l'égide d'un Ordre chargé d'assurer discipline, compétence et indépendance.

L'esprit du texte repose sur une intuition simple : **sans indépendance, il n'y a ni sincérité des chiffres, ni sécurité économique.** D'où l'interdiction des rémunérations indirectes, la séparation stricte des rôles et la mise à distance des intérêts commerciaux. L'expert-comptable est pensé comme un tiers autonome, garant d'un intérêt général qui dépasse la relation avec le client.

Ce cadre, élaboré dans un contexte très différent de celui d'aujourd'hui, a façonné un modèle original : celui d'une profession libérale investie d'une mission de régulation économique. S'il demeure une référence centrale dans les débats contemporains, c'est parce qu'il continue de porter – au-delà de ses dispositions – **une certaine idée de la légitimité : celle qui repose sur la compétence, la responsabilité et l'indépendance.**

Un cadre solide, désormais sous tension

Le cadre de l'ordonnance de 1945 a offert à l'expert-comptable une place singulière dans le paysage économique français. Interlocuteur reconnu de l'État et du monde de l'entreprise, il s'est imposé comme un garant de la fiabilité de l'information financière, et plus largement comme un acteur de confiance publique. Sa légitimité s'est construite sur une exigence constante : formation, rigueur, contrôle et indépendance. Dans un environnement économique souvent instable, ce socle a longtemps été perçu comme une protection. Il a permis à la profession de traverser les crises, de maintenir un haut niveau de compétence et d'affirmer une éthique professionnelle enviée bien au-delà de nos frontières.

Mais la solidité d'un cadre peut aussi devenir tension. En 1945, le monde économique fonctionnait selon des règles de proximité, de temps long et de hiérarchies établies. Aujourd'hui, il évolue dans l'instantanéité, la donnée et la mise en réseau. Entre ces deux réalités, la distance ne cesse de s'accroître. Les textes fondateurs, pensés pour garantir l'ordre et la transparence, se retrouvent face à un environnement où la vitesse prime sur la stabilité et où les frontières du conseil se déplacent. Cette transformation fait ressortir des limites structurelles que la profession commence à identifier plus clairement. Ainsi, l'article 2 de l'ordonnance, qui définit l'expert-comptable comme celui qui "fait profession habituelle de réviser et d'apprécier les comptabilités", correspond à une époque où le cœur de l'exercice reposait sur la tenue et la révision des comptes. Dans un contexte où ces travaux sont de plus en plus automatisés et où les entreprises attendent davantage de conseil – en gestion, en durabilité, en performance – cette définition peut devenir un frein à la reconnaissance pleine et entière de nouvelles missions.

Plus largement, la montée de modèles économiques hybrides (plateformes, fintechs, services intégrés) interroge la capacité du cadre de 1945 à rester opérationnel sans réexamen ciblé, notamment lorsqu'il pénalise certains formats d'exercice alors que d'autres disposent, en pratique, de structures ou d'organisations qui leur permettent d'en limiter l'impact.

Comment préserver l'indépendance sans figer la profession ? Comment s'ouvrir à l'innovation sans perdre ce qui fait la valeur du métier ? La question n'est pas nouvelle, mais elle devient plus pressante à mesure que se redessine le paysage de la donnée et des services.

Certains défendent une adaptation progressive des règles, pour rendre la profession plus agile sans la dénaturer. D'autres mettent en garde contre un assouplissement qui risquerait d'affaiblir sa crédibilité et de banaliser son rôle. D'autres encore estiment que ne pas interroger le cadre revient à s'exposer à des adaptations imposées de l'extérieur, comme l'ont vécu d'autres professions réglementées. Entre protection et ouverture, la ligne est étroite, et c'est sur ce fil que se joue désormais l'avenir du cadre fondateur.

L'ordonnance de 1945 n'a pas vieilli par ses principes, mais par son format. Elle porte en elle un esprit de rigueur et de service public toujours pertinent, mais exprimé dans le langage d'un autre temps. **Ce que la profession affronte aujourd'hui, ce n'est pas une crise de légitimité, mais une crise d'adaptation** : comment continuer à incarner l'intérêt général dans une économie ouverte, numérique et européenne ? Le socle reste solide ; il s'agit désormais non pas de le renier, mais d'en repenser la lecture.

L'ordonnance de 1945 en 5 points

Adoptée le 19 septembre 1945, l'ordonnance fonde la profession d'expert-comptable et organise son rôle dans l'économie. Cinq principes structurent toujours le cadre actuel :

1. **Une prérogative d'exercice**
Seuls les membres inscrits à l'Ordre peuvent tenir, surveiller ou réviser les comptes. Ce périmètre vise à garantir la fiabilité de l'information financière, considérée comme un bien collectif.
2. **Une déontologie commune**
Indépendance, probité, secret professionnel : ces principes ne relèvent pas seulement de la morale personnelle ; ils garantissent surtout que l'expert-comptable ne soit pas influencé par des intérêts économiques extérieurs.
3. **Une organisation ordinale**
L'Ordre contrôle l'accès au métier, veille au respect des règles, assure la formation et la discipline. Il agit comme un régulateur délégué, garant de la qualité et de la continuité professionnelle.
4. **Une contribution à l'intérêt général**
L'expert-comptable n'est pas un simple prestataire : il contribue à la transparence économique en attestant, sécurisant et restituant une information fiable aux entreprises, aux administrations et à la société.
5. **Une profession encadrée par l'État**
L'Ordre agit sous la tutelle du ministère de l'Économie, dans un régime d'autorégulation surveillée qui concilie autonomie professionnelle et responsabilité publique.

Nouveaux acteurs, nouveaux défis : la prérogative d'exercice à l'épreuve du numérique

En s'installant au point d'entrée des flux, les plateformes déplacent la relation de confiance. Automatisation, facture électronique, fintechs : la prérogative d'exercice se rejoue ailleurs, non dans la production, mais dans la responsabilité portée sur la donnée.

Un nouvel écosystème qui éprouve le cadre

L'économie du chiffre s'est déportée vers la maîtrise des flux. Tenue, facturation, synchronisation bancaire : tout circule désormais dans un continuum numérique intégré. Qonto, Pennylane ou Indy structurent désormais une partie du paysage en offrant des services qui redessinent l'accès à l'information financière.

Ce glissement interroge l'esprit de l'ordonnance de 1945, qui réservait la tenue et l'arrêté des comptes à des professionnels garants de la fiabilité de l'information. Dans un environnement automatisé, la frontière entre "faire" et "garantir" devient plus floue. Le risque est alors une dilution de la visibilité du professionnel : lorsque la production se banalise, la prérogative se concentre sur l'essentiel – la responsabilité attachée à la donnée.

La donnée, nouvel espace de déontologie

La donnée, actif principal de l'économie numérique, alimente les outils, circule via des plateformes parfois hors du périmètre déontologique et conditionne désormais la qualité du jugement. « La sécurisation des données devient un avantage concurrentiel majeur », souligne Denis Sarazin, responsable du Marché des Professionnels et petites Entreprises au CIC Île-de-France. Mais c'est surtout un impératif réglementaire : un expert-comptable ne peut engager sa signature sur une information dont il ne maîtrise ni la chaîne ni la gouvernance. Cette exigence, parfois vue comme une contrainte, constitue le cœur du cadre : éviter

une comptabilité qui évoluerait dans une zone grise où l'origine et les modifications resteraient indéterminées.

Le point d'entrée des flux : la bataille décisive

L'automatisation est devenue un standard ; l'enjeu est désormais le contrôle du point d'entrée des informations. Maîtriser les factures et les paiements, c'est être au cœur de la relation ; les fintechs l'ont compris. « Elles ont mis un pavé dans la mare en imposant de nouveaux standards sur les flux, au point d'empiéter sur le terrain des banques », observe Denis Sarazin.

Avec l'arrivée de la facture électronique et de futures plateformes possibles, l'enjeu n'est plus technique : c'est la capacité, pour les cabinets comme pour les banques, à rester les pivots de la confiance.

Une responsabilité réaffirmée

La décision Indy (Cour d'appel de Lyon, mai 2025) a dessiné une première frontière : une plateforme peut assister ou orienter, tant qu'elle ne saisit pas les écritures, elle n'entre pas dans le périmètre réservé. Le jugement rappelle que l'acte comptable engage celui qui l'exécute, non celui qui conseille. En conclusion, la prérogative ne protège pas un marché mais distingue ce qui peut être automatisé de ce qui requiert un tiers de confiance.

Rémunérations indirectes : un principe d'indépendance toujours pertinent ?

Interdites depuis 1945 pour garantir l'indépendance des experts-comptables, les rémunérations indirectes reviennent aujourd'hui au centre des débats. À l'heure des plateformes, des API et de la facturation électronique, la frontière entre coopération, intermédiation et apport d'affaires se brouille. Faut-il maintenir une interdiction stricte, encadrer certaines pratiques ou repenser un modèle conçu pour un environnement qui n'existe plus ?

Un principe fondateur, mis sous tension par le numérique

L'article 24 de l'ordonnance de 1945 interdit toute rémunération indirecte versée par un tiers : l'expert-comptable ne peut être rémunéré que par son client, dans la transparence d'une lettre de mission. Le code de déontologie le confirme : seule une prestation effective peut donner lieu à rémunération. La simple indication d'un nom n'en est pas une.

L'objectif est clair : préserver l'indépendance du professionnel face aux intérêts commerciaux extérieurs. Comme le souligne Denis Sarazin, responsable du Marché des Professionnels et Petites Entreprises au CIC Île-de-France : « Le cadre fonde la légitimité de l'expert-comptable. Une plateforme n'a pas cette signature. » Pourtant, le numérique met cette logique à l'épreuve.

Des paradoxes qui fragilisent le modèle

Le cadre actuel interdit des coopérations pourtant maîtrisées. Le CIC avait envisagé une convention en épargne salariale avec des cabinets, non pour orienter des clients mais pour fluidifier un service partagé. Le projet a été abandonné : l'article 24 l'interdit, quelles que soient les garanties prévues.

Cette rigidité crée un double paradoxe :

- **elle bloque des coopérations utiles**, sans risque déontologique identifié,
- **elle n'empêche pas les contournements**, notamment via des filiales commerciales non inscrites qui peuvent percevoir des commissions en toute légalité.

Ce second point crée une inégalité structurelle : les grands cabinets disposent de marges d'organisation que n'ont pas les petits, contraints d'appliquer la règle sans alternative. Cette asymétrie fragilise l'équité du cadre et questionne sa cohérence.

Dans le même temps, les frontières sectorielles se déplacent. Comme l'observe Denis Sarazin :

« Les fintechs ont glissé du bancaire vers le comptable. Et inversement, certains acteurs du chiffre s'aventurent sur le terrain financier. »

Certains acteurs peuvent proposer des services à bas coût, financés par des revenus annexes liés aux flux. À l'inverse, les cabinets libéraux – qui ne vivent que d'honoraires – ne peuvent aligner leurs prix.

La facturation électronique accentue encore ce mouvement : les banques pourraient, demain, produire la comptabilité à prix nul, financée par d'autres produits. Comment, dans ce contexte, un cabinet libéral peut-il rester compétitif auprès des indépendants ou des TPE ?

Entre protection et adaptation : quelles pistes ?

La question n'est plus de choisir entre maintien ou suppression de l'interdiction. Il s'agit de préserver l'indépendance tout en permettant à la profession d'évoluer dans un écosystème fondé sur les flux.

Plusieurs pistes émergent dans le débat professionnel :

- **clarifier la frontière entre apport d'affaires et prestation effective**, aujourd'hui brouillée par les usages numériques ;
- **éviter les asymétries structurelles**, qui permettent à certains de percevoir des commissions via des filiales quand d'autres en sont empêchés ;
- **réexaminer les coopérations techniques**, lorsque celles-ci ne créent pas de dépendance économique ;
- **renforcer la transparence**, via la communication annuelle des commissions au client ou par un plafonnement de leur part dans l'activité
- **envisager une libéralisation encadrée**, qui respecterait strictement les exigences déontologiques.

L'enjeu n'est pas d'abandonner l'esprit de 1945, mais de s'assurer que ce principe fondateur reste applicable dans une économie radicalement transformée.

Quand la réglementation nationale se heurte au droit européen

Plus de dix ans après un premier bras de fer, Fiducial est de nouveau au centre d'un conflit où la lecture française de la H2A s'oppose à celle du droit européen.

Au cœur du dossier : la compatibilité des activités commerciales avec le commissariat aux comptes. Une divergence qui interroge la légitimité de notre cadre réglementaire.

Un groupe aux activités multiples face à une interdiction historique

En 2011, la Cour de justice de l'Union européenne avait déjà censuré l'interdiction du démarchage par les experts-comptables, donnant raison à Fiducial contre la H2A.

En 2025, le débat renaît autour de l'interdiction faite aux commissaires aux comptes d'exercer des activités commerciales.

Le groupe Fiducial développe en effet un large éventail d'activités : services juridiques, immobilier, banque, médias... Une situation qui a conduit la H2A à examiner leur conformité avec l'article 22 de l'ordonnance de 1945, qui interdit toute activité commerciale aux commissaires aux comptes, sauf lorsqu'elle est strictement « accessoire » à la profession d'expert-comptable.

Estimant que plusieurs activités du groupe ne répondaient pas à cette condition, la H2A convoque Christian Latouche en mai 2023 et relève des incompatibilités potentielles. Fiducial conteste cette analyse au regard du droit européen, conduisant l'autorité à surseoir à statuer.

Le droit européen, juge de proportionnalité

La décision rendue le 11 septembre 2025 marque un tournant. Dans sa conclusion, la H2A reprend les éléments dégagés par la Cour de justice de l'Union européenne :

- **Toute restriction doit être justifiée** par des raisons impérieuses d'intérêt général, et ne doit pas aller au-delà de ce qui est nécessaire pour atteindre l'objectif poursuivi ;
- **Seules les règles garantissant l'indépendance** vis-à-vis de l'entité auditée peuvent constituer une restriction légitime ;
- **L'interdiction générale d'exercer des activités commerciales** va plus loin que nécessaire ;

- **Les textes déontologiques** assurent déjà des garanties suffisantes d'indépendance.

Le grief visant Christian Latouche, ne reposant pas sur un fondement conforme au droit de l'Union, est donc abandonné. En pratique, l'exercice d'activités commerciales n'est pas incompatible avec le commissariat aux comptes dès lors qu'il ne concerne pas une entité auditée.

Un dossier qui ouvre des questions pour l'avenir

Cette décision, susceptible d'un recours devant le Conseil d'État, soulève plusieurs enjeux majeurs :

- **La cohérence du cadre réglementaire** français, parfois plus restrictif que le droit européen ;
- **l'évolution des garanties d'indépendance** ;
- **le rôle de la H2A**, dont les décisions et interprétations sont régulièrement scrutées par la profession. L'affaire ravive d'ailleurs un point de vigilance : la concentration, au sein d'une même autorité, des missions de normalisation, de contrôle et de sanction, et l'équilibre que cela implique pour la profession ;
- **enfin, les contours futurs des activités compatibles** avec l'exercice du commissariat aux comptes, à l'heure où les modèles d'affaires se diversifient.

D'autres sujets, comme les modalités de sous-traitance ou les collaborations avec des prestataires non-inscrits, pourraient d'ailleurs eux aussi être réexaminés à l'aune du droit européen et des évolutions du travail, afin d'éviter que la profession ne se retrouve durablement en décalage avec les pratiques contemporaines.

Si l'affaire Fiducial marque une nouvelle étape dans l'articulation entre droit national et droit européen, elle rappelle que la régulation des professions du chiffre est un équilibre délicat, entre protection de l'intérêt général, garanties d'indépendance et adaptation aux modèles économiques contemporains.

Commissaires aux comptes : une mutation sous contrainte, un miroir pour les experts-comptables

**La loi PACTE a rebattu les cartes du commissariat aux comptes.
Au-delà du relèvement des seuils, elle a révélé un basculement plus profond :
la transformation du pilotage du métier sous l'effet d'un régulateur indépendant.
Une évolution qui éclaire, en miroir, les défis de gouvernance auxquels
les experts-comptables doivent rester attentifs.**

PACTE : un choc qui révèle un décalage profond

La loi PACTE du 22 mai 2019 a marqué une rupture décisive pour les commissaires aux comptes. Pour beaucoup, elle a été moins une réforme qu'un basculement brutal : des milliers de mandats ont disparu en quelques lignes de textes, redéfinissant en quelques mois un périmètre qui s'était construit sur plusieurs décennies. Le décret du 28 février 2024 a prolongé ce mouvement, et la perspective d'un nouveau relèvement de seuil circule encore en 2025.

Des cabinets fragilisés, des territoires sous tension

Ce relèvement a particulièrement touché les petits et moyens cabinets, ancrés dans les territoires et proches des entreprises. Pour eux, l'audit légal représentait non seulement un équilibre économique, mais aussi un socle de légitimité professionnelle. PACTE a mis ce modèle sous pression sans offrir, en contrepartie, une alternative suffisamment lisible. Leur fragilisation n'a rien de corporatiste : elle interroge la continuité de la confiance économique dans les zones où les grandes structures ne vont pas.

Plus largement, elle rappelle que l'indépendance n'est jamais acquise. Elle repose sur un équilibre économique fragile, porté en grande partie par ces cabinets qui irriguent les territoires, accompagnent les dirigeants isolés et assurent la stabilité d'un tissu entrepreneurial souvent vulnérable.

La vraie rupture : un pilotage qui se déplace à l'extérieur

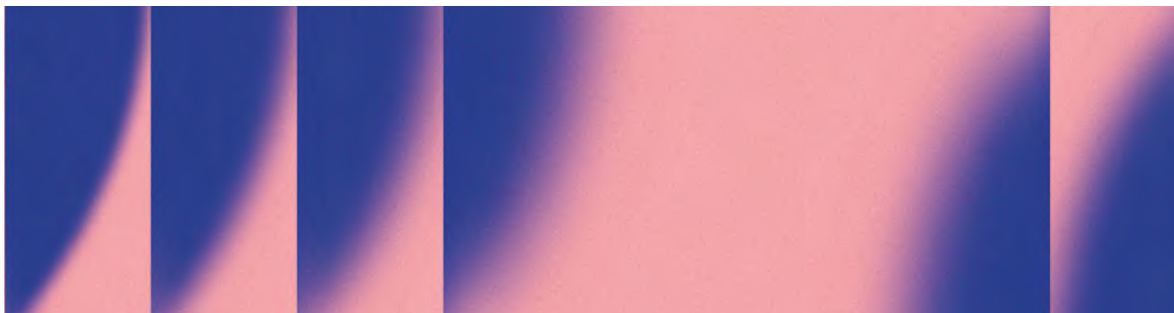
Pourtant, la rupture la plus profonde ne s'est pas jouée dans les seuils, mais dans la transformation de la gouvernance du métier. Avec la montée en puissance d'un régulateur indépendant – le H3C hier, la H2A aujourd'hui – la profession a vu le centre de gravité de sa régulation se déplacer hors d'elle.

Cette autorité extérieure supervise, contrôle et sanctionne, elle contrôle la conformité, mais n'agit pas sur l'économie réelle. Elle n'a ni mandat ni vocation pour accompagner un métier dans sa transformation.

**Dès lors, une profession qui n'est
plus maîtresse de ses ajustements
dépend davantage du cadre imposé
que de sa capacité d'initiative.**

La difficulté n'est pas seulement d'agir, mais d'agir assez tôt ; non pas de comprendre, mais de convaincre.

Cela ne signifie pas que la profession soit désarmée. La CRCC de Paris, comme la CNCC, continue d'agir : elles analysent les textes, documentent les impacts, alertent les pouvoirs publics et travaillent à faire vivre une offre proportionnée réellement alignée sur les attentes du marché. Leur rôle demeure essentiel, mais il s'exerce désormais dans un espace plus technique, plus exigeant, moins immédiat. Là où le cadre n'est plus façonné par la profession, il lui revient d'en préserver la praticabilité, la cohérence, la pertinence.



Comparer pour comprendre : deux architectures, deux vitesses

C'est ici que la comparaison avec les experts-comptables prend tout son sens. Eux aussi connaissent des contraintes réglementaires. Mais ils n'ont pas, au-dessus d'eux, une autorité indépendante qui supervise l'ensemble de leur pratique. Leur architecture repose sur une gouvernance par les pairs, en lien direct avec le ministère de l'Économie. Cette configuration leur offre encore une capacité d'anticipation, d'ajustement et de traduction rapide du terrain dans la norme.

Les commissaires aux comptes, eux, évoluent dans une double verticalité – Chancellerie et H2A – qui garantit l'indépendance du contrôle mais complique la maîtrise de leur trajectoire réglementaire. Deux architectures différentes : deux vitesses de transformation. Là où les experts-comptables peuvent adapter en continu leurs pratiques, les CAC doivent démontrer davantage pour être entendus.

Diversifier pour rester maîtres de sa trajectoire

L'expérience des CAC montre qu'un métier qui ne pilote plus sa propre transformation finit par en subir la forme.

Elle rappelle aussi que l'indépendance ne repose pas uniquement sur un cadre déontologique, mais sur un modèle économique capable de résister aux cycles réglementaires.

Dans ce contexte, la diversification des missions n'est pas un slogan : c'est une nécessité vitale. L'audit lé-

gal ne peut plus constituer le seul pilier d'un modèle soumis à des évolutions rapides. Les missions de prévention des difficultés, de cybersécurité, de contrôle interne, de performance, de diagnostic financier ou de certification ciblée portent toutes la même promesse : une indépendance utile, appliquée là où l'entreprise en a besoin, pas seulement là où la loi l'impose.

La leçon pour les experts-comptables

La trajectoire des commissaires aux comptes envoie un signal clair.

**Le pilotage d'un métier se joue
d'abord dans sa capacité à rester
proche du terrain, lisible pour son
marché et proactive dans
sa transformation.**

Les experts-comptables bénéficient encore de cette marge d'initiative. À eux de ne pas apprendre leur propre transition dans les mêmes conditions que les CAC.

Au-delà des seuils et des normes, c'est une question plus large qui se pose : comment une société choisit-elle de réguler la confiance ? Là où la gouvernance reste incarnée et ancrée dans la réalité des entreprises, l'adaptation peut être continue, progressive et partagée. L'enjeu n'est donc pas seulement de protéger un périmètre, mais de préserver la capacité d'un métier à éclairer, anticiper et accompagner – avant que la transformation ne vienne de l'extérieur.

Déontologie et autorégulation : le socle immuable des avocats

Face aux legaltechs, à l'IA et aux mutations du marché du droit, les avocats ont modernisé leurs pratiques sans renoncer à leurs principes structurants.

Déontologie, secret professionnel et autorégulation demeurent le cœur d'une profession qui revendique un rôle essentiel dans l'État de droit.

Une modernisation encadrée

Legaltechs, plateformes de conseil, intelligence artificielle : la profession d'avocat a connu ces dernières années de profondes transformations. Pourtant, contrairement à d'autres professions réglementées, le Barreau n'a pas repensé son architecture : il l'a ajustée, consolidée, renforcée. Pour Me Thierry Gontard, Avocat à la Cour, Secrétaire Général de l'Ordre des avocats au Barreau de Paris, Ancien Membre du Conseil de l'Ordre et Membre du Conseil National des Barreaux, l'équilibre tient en une phrase : « Nous intégrons la modernité, mais la déontologie reste notre boussole. »

Le Barreau n'a pas subi l'essor du numérique : il l'a accompagné. L'Ordre des avocats de Paris a créé un Incubateur et multiplié les partenariats technologiques. Le 3 novembre 2025, il publie son livre blanc sur l'intelligence artificielle dans lequel se trouve une charte encadrant l'usage de celle-ci. La dite charte est désormais intégrée au règlement intérieur du Barreau de Paris. Cette ouverture s'accompagne d'une vigilance constante : lorsque des acteurs non réglementés franchissent la frontière du conseil juridique, l'Ordre saisit le parquet. Innovation oui, atteinte à la profession, non.

Déontologie et secret : un cadre continu

Au cœur du modèle, un principe central : la déontologie s'applique « en toutes circonstances ». Probité, modération, indépendance, confidentialité : ces règles structurent l'activité, y compris sur les réseaux sociaux. « Un avocat reste avocat 24h/24 », rappelle l'Ordre.

Autre pilier : le secret professionnel, qui demeure absolu, à l'exception des obligations anti-blanchiment. Lors des perquisitions, le bâtonnier ou son représentant veille à la protection des dossiers et des échanges. Ce secret, explique le représentant du Bar-

reau, n'est pas un privilège mais « la condition de la parole libre du justiciable ».

La profession revendique également son autorégulation. Le contrôle disciplinaire est exercé par les pairs ; aucun régulateur externe n'intervient. Les sanctions existent, parfois sévères, preuve que la gouvernance interne fonctionne. À l'inverse du modèle des commissaires aux comptes, l'avocat reste jugé par des avocats – une spécificité que la profession défend avec constance.

Le rôle croissant de l'Europe

Comme les experts-comptables, les avocats composent avec les normes européennes. Lutte anti-blanchiment, financement des procès par des tiers, réflexion sur le pacte de *quota litis*, questions préjudicielles sur la fixation des honoraires : plusieurs chantiers pourraient infléchir la pratique. L'Europe, toutefois, protège aussi la profession : la Convention européenne pour la protection des avocats (2025) vise à sécuriser les praticiens dans les États où l'État de droit vacille. Paris, Luxembourg et Bruxelles jouent un rôle moteur dans sa promotion.

L'avocat, acteur de l'État de droit

Au-delà de la technique, une conviction irrigue tout : la profession n'est pas seulement un ensemble de compétences, mais un acteur démocratique. « Une démocratie ne peut fonctionner sans avocats libres et indépendants », rappelle Me Thierry Gontard. Défense des libertés, aide juridictionnelle, présence lors des perquisitions : l'avocat assume une mission civique qui dépasse largement la relation économique.

Pour les experts-comptables, dont le cadre repose également sur une mission d'intérêt général, cet exemple éclaire une voie possible : moderniser l'outil, adapter la pratique, mais préserver le socle éthique qui fonde la confiance publique.

Regards croisés : comment d'autres professions traversent les mutations économiques

**Observer les autres professions réglementées montre
une réalité simple : les prérogatives ne s'effacent pas toujours par le droit,
mais souvent par l'évolution de leur environnement économique.
Trois secteurs l'illustrent clairement.**

Pharmaciens : un modèle sous tension

En France, la délivrance des médicaments reste strictement réservée aux pharmaciens, avec toutefois une petite évolution puisque depuis 2013, les médicaments non soumis à prescription peuvent être vendus en ligne par les officines autorisées. Les missions se sont, quant à elles, élargies : vaccination, dépistage et prescription encadrée.

Mais selon un rapport de 2025 de la Cour des comptes, le modèle économique des officines est sous tension : marges réglementées, concurrence accrue sur les produits hors monopole, fragilisation de certaines pharmacies, notamment rurales.

L'exemple montre qu'une prérogative forte ne garantit pas la solidité d'un modèle : c'est la capacité à l'adapter qui conditionne sa pérennité.

Architectes : prérogatives stables, activité fragilisée

La prérogative de signature des architectes n'a pas été remise en cause. Pourtant, la profession traverse une période délicate : baisse des permis de construire, ralentissement des chantiers, hausse des coûts des matériaux et fragilisation des agences.

Ici encore, l'environnement économique oblige à diversifier l'activité et adapter les pratiques. L'étude Archigraphie 2024-2026 souligne une diversification des modes d'exercice, une évolution des statuts et, parfois, la nécessité de revoir complètement l'organisation de l'agence pour maintenir l'activité.

Ici encore, la réglementation protège le périmètre, mais pas la dynamique économique : lorsque le marché se contracte, les professionnels doivent ajuster leur offre pour rester présents.

Vétérinaires : un marché qui se transforme

Bien que les actes vétérinaires restent réservés aux professionnels inscrits à l'Ordre, l'écosystème évolue rapidement : développement de groupes privés dans certaines cliniques, concurrence accrue sur la distribution de produits de santé animale, difficultés de recrutement dans certains territoires.

Ces évolutions affectent les conditions d'exercice sans modifier le périmètre réglementaire : c'est l'organisation de l'offre, plus que la règle elle-même, qui se recompose. Le défi est donc de maintenir un modèle viable dans un environnement qui se recompose.

Une leçon commune, et un enjeu pour les experts-comptables

Dans ces trois professions, un même enseignement se dégage.

**Les prérogatives demeurent,
mais leur pertinence dépend de la
capacité des métiers à démontrer
leur utilité et à adapter leurs modèles
à un environnement qui évolue
plus vite que les textes.**

La fragilisation ne naît pas toujours d'une réforme, mais souvent d'un décalage entre l'offre et les attentes du marché.

Pour les experts-comptables, l'enjeu est similaire : renforcer la valeur perçue, diversifier les services, rester lisibles face à de nouveaux acteurs et à des besoins qui changent. Autrement dit, défendre le périmètre ne suffit pas : c'est sa vitalité qu'il faut assurer.

Réinterpréter l'esprit de 1945 pour rester maîtres du changement

Au terme de ce dossier, une chose apparaît clairement : la profession n'évolue pas dans une zone de confort. L'Europe accélère, les plateformes déplacent les frontières, la donnée devient le terrain de la responsabilité et plusieurs professions réglementées ont payé cher l'illusion de la stabilité. Dans ce contexte, deux lectures coexistent aujourd'hui au sein même de la profession.

La première, portée notamment par Jean-Marc Jau-mouillé, rappelle l'importance de la continuité. Selon lui, le cadre doit évoluer "d'une main tremblante", avec la prudence de ceux qui savent qu'un texte modifié sans discernement peut fragiliser la prérogative d'exercice et l'unité du corps. Cette vigilance n'est pas infondée : l'histoire récente montre que certaines réformes mal calibrées ont eu des effets brutaux.

La seconde lecture part d'un constat différent : si la prudence protège parfois, elle peut aussi rendre aveugle. Dans un environnement où l'Europe demande des justifications solides, où les nouveaux acteurs structurent des écosystèmes entiers avant même que les règles ne soient écrites, où d'autres professions voient leurs prérogatives chahuter par les évolutions économiques, l'immobilisme n'est plus une sécurité : c'est un risque. La stabilité recherchée peut devenir une forme de vulnérabilité, surtout lorsque d'autres, plus rapides, redessinent le cadre à leur avantage.

Entre une « main tremblante » et une absence d'action, il existe un chemin : celui d'une évolution maîtrisée, assumée et portée collectivement.

Moderniser le cadre ne revient pas à renier 1945 ; c'est au contraire lui donner les moyens d'exister dans un monde qui n'a plus rien à voir avec celui de sa création.

Ce n'est pas la loi qui menace la prérogative, mais l'incapacité à démontrer son utilité, sa proportionnalité et sa valeur d'intérêt général.

Les signaux sont là : jurisprudence européenne, pression concurrentielle, zones grises techniques, redéfinition des flux, montée des acteurs non réglementés. S'y ajoutent désormais des tensions internes au modèle économique : limites posées à la diversification, contraintes déontologiques parfois décalées de la réalité numérique, inégalités créées par certains contournements structurels. Les ignorer reviendrait à confondre stabilité et inertie – et c'est souvent ainsi que se construisent les fragilités dangereuses.

L'enjeu n'est pas de choisir entre la prudence ou l'audace, mais de sortir d'une opposition stérile. Il s'agit de prendre acte que la régulation ne peut plus être uniquement défensive. L'esprit de 1945 n'a jamais été un appel à l'immobilisme : c'était une vision de la confiance publique, de la responsabilité et de la maîtrise professionnelle. Encore faut-il lui permettre de s'exprimer dans des modèles d'exercice, des sources de revenus et des organisations de travail qui n'existaient pas à l'époque.

Reste maintenant à décider si cet esprit doit continuer à inspirer la profession, ou si d'autres, moins soucieux de l'intérêt collectif, écriront à sa place les règles de demain.

L'Actu de la Factu

À l'approche du passage à la facture électronique, l'Ordre francilien renforce son accompagnement pour vous aider à aborder ce tournant en confiance. Objectif : vous donner, mois après mois, les bons outils et les bonnes informations pour avancer sereinement.

Une boîte à outils complète, pensée pour vous

La newsletter « L'Actu de la Factu »

Chaque mois, dans votre boîte mail, un décryptage synthétique des actualités réglementaires, conseils pratiques, rappels d'échéances, points d'attention, cas particuliers et ressources utiles. L'essentiel pour rester à jour... sans y passer des heures.

L'outil E-Factu

Développé par l'Ordre francilien, cet outil inédit aide à repérer, client par client, les cas d'usage liés à la facture électronique. Elle cartographie les situations à risque, anticipe les impacts sur la gestion du dossier et facilite la priorisation. Un vrai soutien de pilotage pour organiser sa transition avec méthode et sérénité.

La FAQ dédiée

Obligations, flux entrants/sortants, choix de plateformes, cas particuliers... La FAQ centralise les questions les plus fréquentes et les réponses pratiques, mises à jour au fil de la réforme. Une ressource précieuse pour éclaircir rapidement un point technique ou préparer un échange avec vos clients.

Deux rendez-vous complémentaires pour avancer :

LES RENDEZ-VOUS DE LA TRANSFORMATION

(présentiel & distanciel)

Des sessions longues et méthodologiques (1h30), pour structurer pas à pas l'organisation du cabinet : comprendre les enjeux, cartographier ses clients, analyser les flux et planifier la transition.

🕒 Prochaines dates

20/01 : Maîtriser les spécificités sectorielles

17/02 : Choisir et déployer les solutions techniques

26/05 : Gérer le facteur humain et conduire le changement

16/06 : Accompagner ses clients dans la transformation

LES EXPERTS DE LA FACTU

(format court en ligne)

Des épisodes de 30 minutes consacrés aux cas d'usage et questions du quotidien : notes de frais, restauration, facture a posteriori, flux spécifiques... Un format opérationnel pour traiter un point précis, rapidement.

🕒 Prochaines dates

29/01 : Commerce et distribution

12/03 : Marchés de travaux et co-entreprises

8/04 : Acomptes, escomptes et arrhes

23/04 : Régimes TVA spécifiques et consolidations

11/06 : Auto-facturation

25/06 : Cas particuliers et confidentialité

Les experts-comptables au rendez-vous !

Environ

700

inscrits
à chaque
webinaire

Plus de

1 000

vues des
téléchargements
de l'application
E-Factu, en
quinze jours !

Déjà plus de

2 300

vues des
premiers
replays



Tout au même endroit

Replays, agenda, fiches pratiques, outils, FAQ :

retrouvez toutes les ressources sur l'espace dédié du site de l'Ordre, accessible dès la page d'accueil oec-paris.fr.

E-Factu : l'outil qui accompagne votre transition

La mise en place de la facture électronique débute par un travail fondamental : cartographier vos clients pour comprendre leurs situations et anticiper pour eux les impacts de la réforme. Pour faciliter cette étape structurante, l'Ordre francilien a développé pour les cabinets E-Factu, un outil pensé pour analyser, prioriser et piloter votre portefeuille.

Une vision claire pour chaque client

Regrouper les bonnes informations

E-Factu regroupe en un seul endroit toutes les informations essentielles : identité du client, activité, logiciels utilisés, choix éventuel de Plateforme Agréée, périmètre de mission...

Un moyen fiable de structurer l'analyse et dire adieu aux tableaux éparpillés.

Repérer les cas d'usage en quelques questions

À partir d'un questionnaire simple, E-factu guide l'utilisateur pas à pas pour repérer les situations particulières de chaque dossier : types de flux, modalités de facturation, exceptions métier... Chaque cas d'usage est ensuite classé selon son impact, pour vous aider à cibler rapidement les points sensibles.

Prioriser les actions en fonction des risques

Chaque cas identifié reçoit un niveau de criticité : faible, moyen ou élevé.

Cette analyse permet de hiérarchiser les dossiers, d'anticiper les risques organisationnels et de structurer les échanges avec vos clients. Un gain de temps précieux pour organiser la trajectoire cabinet.

Des rapports qui facilitent le dialogue

E-Factu génère automatiquement deux types de rapports :

- > Un rapport interne, complet et technique, pour accompagner vos décisions et votre plan d'actions.
- > Un rapport client, plus synthétique et pédagogique, pour expliquer les enjeux et proposer des recommandations compréhensibles.



Ces supports facilitent la pédagogie et renforcent la relation cabinet-client.

Un tableau de bord pour suivre l'avancement

Le tableau de bord intégré vous permet de visualiser l'avancement global : nombre de clients analysés, niveaux de criticité, dossiers restant à traiter...

En un coup d'œil, vous identifiez les priorités et pouvez ajuster l'organisation interne au fil de la réforme. Une aide précieuse pour piloter la transition dans la durée.

Sécurité et confidentialité garanties

Toutes les données restent stockées en local, sur votre ordinateur. Aucun transfert externe : la confidentialité et la maîtrise de vos données sont pleinement assurées.



Téléchargez l'outil E-Factu
sur e-factu.oec-paris.fr

La FAQ de la Factu : les réponses d'experts à vos questions du moment

La réforme soulève des questions nombreuses et très concrètes, et c'est bien normal. Les experts de l'Ordre sont là pour vous accompagner et répondre à vos interrogations, par mail ou en direct lors des ateliers et webinaires. Voici une première sélection des questions qui reviennent le plus souvent, et les réponses d'experts pour vous permettre d'avancer.

Mon client fait ses factures sur Word/Excel. Que faire ?

Plusieurs plateformes agréées proposeront au lancement des solutions de conversion automatique Word/Excel vers Factur-X. Trois options s'offrent à vous :

- proposer une mission full service de gestion administrative ;
- migrer le client vers un outil de facturation compatible ;
- utiliser une plateforme agréée avec convertisseur intégré.

Un restaurateur doit-il équiper sa caisse pour distinguer B2B et B2C ?

Oui, la caisse devra pouvoir distinguer les flux :

- B2B (entreprises) → e-invoicing (transmission d'une facture)
- B2C (particuliers) → e-reporting (transmission de données de chiffre d'affaires)

Les éditeurs de caisses enregistreuses adaptent déjà leurs solutions.

- ▶ **Un épisode des Experts de la Factu** sera consacré au secteur Commerce et Distribution le jeudi 29 janvier.

Peut-on utiliser plusieurs plateformes agréées différentes ?

Absolument ! Certaines entreprises peuvent être amenées à faire ce choix :

- une plateforme agréée pour la réception (souvent liée à un outil d'OCR ou au logiciel de production comptable) ;
- une autre pour l'émission (liée au logiciel métier du client)

Les associations sans but lucratif sont-elles concernées par la réforme ?

Cela dépend de leur activité. Une association qui exerce une activité économique fiscalisée, soumise à l'impôt sur les sociétés, est assujettie à la TVA et donc concernée par l'obligation de réception des factures électroniques. En revanche, une association sans activité économique, qui n'a aucune obligation fiscale, n'entre pas dans le champ de la réforme.

Un professionnel en franchise en base de TVA est-il soumis à la facture électronique ?

Une entreprise en franchise de TVA qui exerce une activité assujettie à TVA est soumise aux obligations d'émission et de réception dès septembre 2026. Cette obligation permet notamment à l'administration de surveiller automatiquement le franchissement des seuils.

Peut-on changer de plateforme agréée en cours de route ?

Oui. L'annuaire de la facture électronique permet de changer de plateforme à tout moment : l'inscription sur une nouvelle plateforme redirige automatiquement les flux.

Attention cependant aux engagements contractuels avec les éditeurs : durée minimale, frais de résiliation. Des pénalités pourront s'appliquer selon les conditions générales souscrites.



*N'hésitez pas à nous transmettre vos questions : **facture-electronique@oec-paris.fr** Et retrouvez l'ensemble de la FAQ sur l'espace dédié du site*



ARAPL
Ile de France

**Agissons ensemble pour
accompagner les professionnels
indépendants**

— NOUVEAUTÉS —

**Une Assistance
Juridique**
pour vos clients

**Un accès privilégié
aux avantages d'un
Comité d'Entreprise**
spécial profession
libérale

**Bilan Retraite
personnalisé**
pour anticiper
sereinement
l'avenir

— ECF —

**Profitez de notre expertise
en nous confiant L'ECF
de vos clients**

**Il réduit la probabilité d'un contrôle
fiscal pour seulement 78 € TTC !
(Tarif adhérent)**

L'ARAPL ILE-DE-FRANCE

votre partenaire de confiance

**AVANTAGES, OUTILS ET SERVICES
POUR VOTRE CABINET ET VOS CLIENTS**

**Un Dossier d'Analyse
Économique**
sur l'activité
professionnelle de
chacun de vos clients

**Examens des
Déclarations
Fiscales**

**Des statistiques
nationales métiers**
exclusives pour les
BNC

**Une base
documentaire**
reconnue dans le
monde libéral

**Le Guide des
Professions
Libérales**
tout ce qu'il faut
savoir sur les BNC
en un seul
référentiel

Un expert dédié
toujours à vos côtés

**Un véritable
accompagnement
aux formalités du
Guichet Unique
INPI**

**Des réunions
de formation**
toujours plus
innovantes

**Pour plus d'informations
consultez notre site**



www.araplidf.org

Recruter un alternant : un choix stratégique aujourd'hui

Longtemps perçue comme une solution pratique pour absorber la charge, l'alternance se révèle aujourd'hui être tout autre chose : un véritable levier de transformation pour les cabinets. Dans un métier qui évolue vite, recruter un alternant permet d'accueillir, former et fidéliser une génération qui détient déjà les codes des métiers de demain. Une stratégie gagnante pour les cabinets, pour la profession... et pour la génération qui arrive

Former un jeune directement aux pratiques de son cabinet

Pendant longtemps, la comptabilité était un métier très normé. On pouvait changer de cabinet et être opérationnel presque immédiatement. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas : chaque cabinet a sa stratégie de différenciation et de développement, ses outils, ses usages. Dans ce contexte, accueillir un alternant devient stratégique : on le forme directement aux pratiques de son cabinet, sans avoir à déconstruire des habitudes prises ailleurs, qu'ils viennent d'un autre cabinet ou de formations initiales qui n'ont pas toujours évolué au même rythme que la profession et des attentes des clients chefs d'entreprise.

Comprendre l'alternance : définition & financement

- **Un alternant est un salarié du cabinet, recruté par contrat d'apprentissage ou de professionnalisation et envoyé en formation dans ce cadre.**
- **La formation est financée par l'OPCO, sans avance de trésorerie pour le cabinet.**
- **Le cabinet bénéficie également d'une aide à l'embauche, dont le montant dépend de sa taille (5 000 € pour les structures de moins de 250 salariés au moment où nous écrivons ces lignes).**
- **La rémunération de l'alternant est fixée en pourcentage du SMIC et varie selon son âge et l'année du contrat.**
- **Le dispositif assure ainsi un coût global maîtrisé, avec un reste à charge réduit grâce au financement de la formation et aux aides de l'État.**

Disposer de recrues déjà préparées aux nouvelles attentes des entreprises

Les entreprises attendent désormais de leur expert-comptable beaucoup plus de valeur ajoutée (analyse, accompagnement dans la gestion, conseils plus poussés, voire spécialisés...). Les collaborateurs doivent s'adapter à cette évolution du métier : écoute, autonomie, agilité sont devenues essentielles.

Pour accompagner cette évolution, certaines écoles - dont Sup'Expertise - ont enrichi leurs formations de modules centrés sur ces compétences.

« On ne peut plus préparer les étudiants comme il y a dix ans. C'est tout le sens de notre DCG et de notre DSCG augmentés. Au-delà de modules complémentaires en pédagogie inversée que nous proposons en DCG sur la relation client ou sur les enjeux posés par l'IA ou la RSE, nous avons créé un jeu vidéo d'audit approfondi pour nos élèves de DSCG qui doivent également choisir une majeure en analyse des data ou bien en ingénierie patrimoniale... tout en ayant la possibilité de suivre un séminaire d'études au Baruch College de New York entre leur première et deuxième année. »

**UGO LOPEZ,
DIRECTEUR DE SUP'EXPERTISE**

Recruter de tels profils en alternance permet d'accompagner la nécessaire montée en compétences des équipes et d'intégrer des collaborateurs déjà alignés sur les enjeux de demain.



Bénéficier d'une aisance digitale indispensable

C'est presque un cliché, mais il reste vrai : les jeunes générations sont à l'aise avec les outils numériques. À l'heure où les logiciels évoluent vite, où la facture électronique redessine les missions et où l'IA s'invite dans les pratiques, cette aisance n'a plus rien d'anecdotique : elle est devenue indispensable.

Leur curiosité et leur rapidité d'adaptation facilitent les transitions techniques au sein du cabinet. Leur regard neuf permet aussi de questionner certaines routines et, parfois, d'embarquer toute l'équipe dans une mise à niveau collective. Cette dynamique d'acclimatation profite autant au cabinet qu'à l'alternant lui-même.

« Dans ce contexte, les écoles ont d'ailleurs aussi un rôle essentiel à jouer. Il est crucial d'accompagner les étudiants dans un usage responsable et maîtrisé des outils numériques et de l'IA, afin de garantir une pratique conforme aux exigences de la profession. »

NABAËTE ABDELLI, RESPONSABLE
DES ACTIVITÉS CHEZ SUP'EXPERTISE

Choisir un mode de recrutement sûr et économique

Pour les cabinets, l'alternance reste aujourd'hui l'un des moyens les plus efficaces de recruter.

« C'est, de loin, le canal le plus fiable et le plus rentable : on forme en conditions réelles tout en maîtrisant les coûts. »

PASCAL CATHALIFAUD, DIRECTEUR
DU DÉVELOPPEMENT DE SUP'EXPERTISE

5 conseils pour recruter et fidéliser un alternant

1. **Anticipez dès maintenant**
Lorsque la période fiscale démarre, plus personne n'a le temps de recruter ; et quand elle se termine, les meilleurs profils sont déjà partis. Commencer tôt permet d'attirer des candidats les plus motivés, de prendre le temps de rencontrer plusieurs profils et de choisir celui qui correspond réellement aux besoins de votre cabinet.
2. **Soignez la fiche de poste**
En 2026, la part de saisie va mécaniquement diminuer avec la facture électronique et l'IA. Proposer un poste d'alternant dédié à 100 % à de la saisie n'a plus de sens. « Il est essentiel que l'alternant découvre d'autres facettes du métier », rappelle Nabaète Abdelli. C'est une condition pour attirer des profils engagés, désireux de se projeter dans l'avenir durablement dans la profession et le cabinet. »
3. **Investissez du temps au démarrage**
L'intégration d'un alternant nécessite autant de soin – parfois davantage – que celle d'un salarié. Lui présenter clairement l'organisation, expliquer les process et programmer des points réguliers au début évite les malentendus. Ce temps investi est largement récupéré ensuite : un onboarding structuré réduit les risques de rupture et encourage une montée en compétences durable.
4. **Donnez de la visibilité**
Inclure l'alternant dans la vie du cabinet change tout. Partager la stratégie, les évolutions d'outils ou le développement de nouvelles missions lui permet de comprendre l'environnement dans lequel il évolue. Cela donne du sens à ses premières tâches, renforce son sentiment d'appartenance et l'aide à se projeter durablement dans l'équipe.
5. **Choisissez un organisme de formation fiable**
Privilégiez des écoles expérimentées, qui connaissent les spécificités des cabinets et accompagnent réellement les jeunes comme les employeurs. Dans un secteur où certains établissements opportunistes surfent sur l'effet "alternance", s'appuyer sur une école solide est un gage de qualité et de fiabilité.

Elle permet de voir le jeune évoluer dans le temps, de vérifier sa posture et sa motivation avant un éventuel CDI, et d'éviter les erreurs de casting souvent coûteuses. Le dispositif est aussi avantageux financièrement : formation financée par l'OPCO, aides à l'embauche, absence de frais de chasse... Une combinaison qui rend le recrutement à la fois sûr et maîtrisé.

Contribuer à la montée en compétences d'une génération

Recruter un alternant, c'est aussi affirmer un rôle de transmission. Les cabinets participent directement à la professionnalisation des jeunes et à leur intégration dans le monde du travail.

Cette responsabilité sociétale s'inscrit d'ailleurs pleinement dans la mission d'intérêt général portée par les experts-comptables et dans les valeurs qui leur sont chères. Accompagner une génération qui cherche à se projeter et à trouver sa place fait écho à ce que la profession fait déjà au quotidien auprès des entreprises : guider, sécuriser, éclairer, donner des repères.

Renforcer le poids de la profession auprès des pouvoirs publics

Avec plus de 15 400 contrats en alternance en 2024, selon le dernier rapport de l'OMECA, la profession comptable se classe parmi les plus grands recruteurs d'alternants en France. Cette présence en première ligne devrait donner à la branche un poids réel dans les discussions nationales sur l'emploi, les diplômés ou le financement de la formation. Plus la profession s'implique dans l'alternance, plus elle a de chances d'être écoutée et de peser sur les sujets qui façonnent son avenir.

Faire évoluer les formations en fonction des besoins des cabinets

L'alternance joue un rôle essentiel dans le lien entre terrain et formation. En accueillant des alternants, les cabinets permettent aux écoles d'ajuster leurs contenus, leurs outils pédagogiques et leurs méthodes.

« C'est grâce au dialogue constant avec les cabinets que nous adaptons nos programmes et nos modalités d'apprentissage pour répondre à leurs besoins réels. Lorsque la formation reste trop éloignée du terrain, elle passe à côté de l'essentiel. »

UGO LOPEZ

Ce cercle vertueux permet aux diplômés d'évoluer au rythme du métier et de garantir de préparer des jeunes immédiatement opérationnels.

Renforcer l'attractivité de la profession auprès des jeunes

L'alternance joue enfin un rôle déterminant dans la façon dont les jeunes perçoivent la profession. Un cabinet qui ouvre ses portes, propose des missions variées et accompagne ses alternants offre une expérience positive – et souvent décisive. À l'inverse, un manque d'alternants rend la profession moins visible et donne l'impression d'un métier fermé, peu accessible. Favoriser l'alternance, c'est donc permettre à une génération de découvrir la réalité du terrain, la diversité des missions, bien loin des idées reçues, et découvrir les nombreuses perspectives passionnantes qu'ouvre la profession.

Participez aux Journées e-recrutement et trouvez vos prochains alternants !

Les Journées e-recrutement organisées par l'Ordre francilien reviennent les 16 et 17 avril, en 100 % digital.

En deux jours, vous pouvez :

- présenter votre cabinet et vos offres,
- rencontrer des étudiants motivés,
- organiser des entretiens sans vous déplacer.

Pour vous inscrire, il vous suffit d'envoyer un mail à Fanny Serrière, responsable Attractivité fserriere@oec-paris.fr

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

FORMATION CONTINUE

Développez les compétences de vos équipes

350 formations pour experts-comptables, commissaires aux comptes et collaborateurs.

Préparations aux examens du DEC et du DSCG

Formations des Experts-Comptables Stagiaires

Parcours certifiants et diplômants en partenariat avec de grandes écoles et universités : Fiscalité, Finance & Patrimoine, Audit, Conformité, IA, Data et SI.

STAGES ET ALTERNANCES

Recrutez les talents dont vous avez besoin

Filière comptabilité / gestion : BTS Comptabilité Gestion, DCG, DSCG, Licence et Master Comptabilité, Contrôle, Audit.

Filière management / RH : BUT Gestion Administrative et Commerciale des Organisations, Licence et Master Ressources Humaines.

TRANSITIONS PROFESSIONNELLES

Accompagnez l'évolution de vos équipes

Bilan des compétences & bilan professionnel

Coaching et VAE : BTS Comptabilité Gestion - DCG - DSCG - DEC

Reconversions professionnelles vers les métiers comptabilité et gestion.

Réseaux sociaux : 5 conseils pour vous lancer

Dans un contexte de mutation et de concurrence accrue, développer sa communication devient essentiel, notamment via les réseaux sociaux. Entre envie de visibilité et crainte de mal faire, beaucoup hésitent encore. Voici quelques repères pour avancer pas à pas et trouver une prise de parole qui vous ressemble.

Conseil n°1 Clarifiez votre objectif avant de vous lancer

Cela peut sembler évident, mais c'est une étape indispensable. Pourquoi souhaitez-vous investir les réseaux sociaux ? Qu'en attendez-vous réellement ? Attirer de nouveaux clients, élargir votre réseau, recruter des collaborateurs, partager vos convictions professionnelles ?

Tout peut coexister, mais identifier un objectif prioritaire vous évitera de vous disperser. Cette intention sert de boussole : elle oriente vos idées de contenus et facilite le passage à l'action, même lorsque le temps ou l'inspiration manquent. Revenir régulièrement à ce "pourquoi" aide aussi à tenir dans la durée. Comme le résume Marine Briand, expert-comptable, « LinkedIn est un canal de diffusion, pas une plateforme pour exister ». Une présence en ligne n'a de sens que si elle répond à une intention claire.

Conseil n°2 Choisissez le réseau le plus adapté à votre objectif

Tous les réseaux offrent de la visibilité, mais ils ne touchent pas les mêmes publics ni ne répondent aux mêmes usages.

LinkedIn reste le terrain privilégié de la profession. Le coût d'entrée y est relativement faible et il constitue un excellent levier pour valoriser la vie du cabinet, partager une vision du métier ou renforcer sa marque employeur. Attention toutefois : on y parle majoritairement aux pairs, et ce n'est pas toujours le canal le plus direct pour capter de nouveaux clients. C'est le réseau choisi par Marine Briand : « Ma présence sur LinkedIn n'avait pas le but initial de gagner des clients.

J'ai commencé à y être active dans un but institutionnel, pour moderniser la communication et promouvoir les idées de l'Ordre. Néanmoins, grâce aux rencontres faites via ce réseau, j'ai profité de certaines opportunités qui ont permis de dynamiser mon cabinet et de faciliter des mises en relation. La présence en ligne rassure également certains prospects. »

Plus visuel et plus spontané, Instagram crée davantage de proximité avec les entrepreneurs, notamment les indépendants et solopreneurs, très friands de conseils concrets et activables. C'est ce qui a conduit certains experts-comptables à en faire un véritable levier de relation et de développement, comme l'illustre l'expérience de Charlène Darmon, fondatrice du compte "J'aime la compta" (voir encadré).

X se prête surtout aux prises de position rapides, parfois plus institutionnelles ou politiques. YouTube permet de développer une pédagogie approfondie, au prix d'un investissement plus important en temps et en production. Quant à TikTok, il peut toucher un public plus jeune et répondre à des enjeux d'attractivité ou de recrutement.

Chaque plateforme a ses codes. Dupliquer un même contenu d'un réseau à l'autre est rarement pertinent. Mieux vaut commencer par un seul canal, bien choisi, avant d'envisager une présence élargie.

Conseil n°3 Définissez une ligne éditoriale claire et un positionnement lisibles

Avant d'écrire, il est essentiel de réfléchir à ce que vous souhaitez dire et à ce qui vous distingue. Une ligne éditoriale traduit un positionnement : que doit-on comprendre de vous en vous lisant ?



Il ne s'agit pas d'être différent à tout prix, mais d'assumer ce qui fait votre singularité : un type de clientèle, une spécialité, une façon d'accompagner les dirigeants ou un regard particulier sur les évolutions du métier. Ce cadre évite les contenus génériques.

Une fois ce positionnement posé, les idées viennent plus facilement. Questions récurrentes de vos clients, erreurs fréquentes, situations vécues ou choix professionnels constituent une matière précieuse. En parlant de votre pratique réelle, avec vos mots, vous construisez une ligne éditoriale crédible et durable.

Conseil n°4

Adaptez votre discours à votre public et préservez votre authenticité

Une fois votre ligne éditoriale clarifiée, il reste à se poser une question déterminante : trouver votre ton, votre voix. Cela dépend bien sûr d'à qui vous souhaitez vous adresser : on ne s'adresse pas de la même manière à des pairs qu'à des entrepreneurs.

Sur LinkedIn, lorsque la prise de parole s'adresse principalement à la profession, les contenus peuvent être plus conceptuels ou réflexifs : retours d'expérience, analyses de pratiques, organisation du cabinet, vision du métier. La valeur apportée réside alors dans le regard porté, la sincérité du propos et le partage d'un vécu professionnel.

À l'inverse, lorsqu'on s'adresse à des entrepreneurs - notamment sur Instagram - l'attente est souvent plus concrète et immédiate : repères pratiques, éclairages sur des situations du quotidien, réponses à des problématiques opérationnelles.

« LinkedIn, c'est avant tout une histoire de lien »

CYRIL DEGRILART



Pour Cyril Degrilart, LinkedIn n'est pas à considérer comme un outil de prospection directe. Il y voit avant tout un moyen de nourrir le lien avec son réseau et de rester présent à l'esprit. « Il m'arrive qu'un confrère ou un partenaire me dise : j'ai vu ton post, et j'ai pensé à toi pour un client. » Les publications jouent alors un rôle d'amplification du bouche-à-oreille et facilitent les mises en relation.

Cette présence régulière rend aussi les échanges plus naturels. « Certaines personnes ont l'impression de m'avoir vu récemment, simplement parce qu'ils ont lu un de mes posts. » Pour Cyril, LinkedIn permet ainsi de maintenir le lien sans contact direct.

Il insiste sur l'importance de mettre en avant ses valeurs humaines, de manière authentique : « L'essentiel est de s'exprimer de la même manière que dans la vraie vie. » Il se méfie des contenus racoleurs, avec des accroches travaillées pour des messages creux.

Côté organisation, pas de recette miracle : pas de planning figé, mais une régularité, avec environ un post par semaine. « Contrairement à ce qu'on entend souvent, il n'y a pas d'heure magique ni de règle absolue. Un post publié un vendredi soir peut très bien fonctionner, quand un positionnement plus "normé" fera un flop. Il faut tester, écouter son audience... et s'écouter soi-même. »

« Instagram m'a permis d'attirer des clients qui me ressemblent »

CHARLÈNE DARMON,
FONDATRICE DU COMPTE
INSTAGRAM J'AIME LA COMPTA



Lorsqu'elle s'installe ex *nihilo* en 2021, Charlène Daron cherche un moyen de se faire connaître et surtout d'attirer le type de clients avec lesquels elle a envie de travailler. Instagram lui apparaît comme un espace plus libre et plus créatif que LinkedIn pour s'adresser directement aux entrepreneurs. « J'avais envie de leur parler simplement, avec mes mots, sans les prendre de haut. »

Après une courte formation pour définir son ton et sa ligne éditoriale, elle se lance avec des contenus concrets et pédagogiques. Le résultat dépasse ses attentes : « Aujourd'hui, environ 60 % de mes clients viennent d'Instagram. » Beaucoup sont des indépendantes ou des solopreneuses en quête de repères pratiques pour piloter leur activité et gagner en efficacité.

Côté organisation, Charlène mise sur l'efficacité : environ deux heures par mois pour préparer ses contenus (posts, carrousels, infographies), auxquelles s'ajoute une heure par semaine pour répondre aux messages et publier des stories plus spontanées, afin d'entretenir le lien avec sa communauté.

Au-delà des clients gagnés, Instagram lui a ouvert des opportunités inattendues, comme des interventions régulières comme experte dans le podcast d'une mutuelle de renom, mais aussi des revenus liés à l'influence. Le tout en renforçant sa confiance en elle.

Son conseil : « Oser, essayer, sans se mettre de pression. Et garder du recul : éviter la comparaison ou la course aux likes. Instagram doit rester un plus, pas une charge mentale supplémentaire. »

Dans tous les cas, l'authenticité reste centrale. « L'essentiel est de dire la même chose que dans la vraie vie », rappelle Cyril Degrilart. Chercher à adopter un ton artificiel ou multiplier les accroches racoleuses et creuses finit par lasser. Attention aussi à l'usage de l'intelligence artificielle : utile pour structurer une idée ou gagner du temps, elle produit aussi des contenus de plus en plus standardisés. À force, tout se ressemble et plus personne n'est dupe !

Conseil n°5 Installez une organisation simple et acceptez le temps long

La difficulté n'est pas tant de se lancer que de tenir dans la durée. Cela suppose un minimum d'organisation, sans pour autant transformer la communication en contrainte supplémentaire dans des agendas déjà très chargés.

Inutile de viser une fréquence élevée. Un rythme réaliste – par exemple un post par semaine – suffit largement. Mieux vaut publier peu mais régulièrement, que beaucoup sur une courte période avant de disparaître. « J'essaye de publier deux fois par semaine, mais je ne me force pas, témoigne Marine Briand. Les journées sont déjà suffisamment chargées au quotidien pour y ajouter une contrainte supplémentaire. »

S'organiser peut aussi passer par des solutions simples : noter ses idées au fil de l'eau, préparer plusieurs contenus à l'avance, utiliser les outils de planification proposés par les plateformes. Cette anticipation offre un gain de temps précieux et réduit la pression du « il faut publier ». « Je rédige le plus souvent mes publications quand je suis dans les transports, ou le week-end. Dès que j'ai une idée, je la note sur mon téléphone et je la mets en forme lorsque j'ai plus de temps. J'utilise énormément l'outil de planification des publications », précise Marine Briand.

Enfin, il est important d'accepter que les résultats ne soient pas immédiats : la visibilité et la confiance se construisent progressivement. C'est souvent la régularité, plus que la performance ponctuelle, qui rend une présence en ligne réellement utile au cabinet.

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

Rappel du contexte économique

Au deuxième trimestre 2025, les TPE-PME franciliennes évoluent dans un climat d'incertitude renforcé par les tensions géopolitiques mondiales, la guerre commerciale menée par les États-Unis et l'instabilité politique en France. Les défaillances d'entreprises restent élevées (15 832 d'août 2024 à juillet 2025, contre 11 346 en 2019, avant la pandémie). Quelques signaux positifs émergent toutefois : la fréquentation hôtelière progresse de +3,4 % par rapport à 2019, et le secteur immobilier se redresse grâce à la baisse des taux de crédit (3,08 % en moyenne en août 2025).



Net ralentissement pour le chiffre d'affaires

Le deuxième trimestre 2025
marque une nouvelle dégradation
de l'activité économique

-3,0 % recul du chiffre
d'affaires des TPE-PME
d'Île-de-France par
rapport au T2 2024

7^e baisse consécutive de l'indice d'activité

- Une baisse plus marquée que la moyenne nationale (-2,0 %)
- Seule région en hausse : Bretagne (+0,2 %)
- Plus forte baisse : Corse (-3,9 %)

Un recul généralisé dans tous les départements franciliens



-4,1 % : Essonne
-3,4 % : Val-de-Marne
-3,2 % : Paris
-3,1 % : Val-d'Oise
-2,9 % : Seine-et-Marne
-2,7 % : Yvelines
-2,6 % : Hauts-de-Seine
-1,4 % : Seine-Saint-Denis

Des évolutions sectorielles très contrastées



**Certains secteurs restent
particulièrement fragilisés :**

-6,2 % : Restauration traditionnelle
-5,4 % : Conseil informatique
-5,2 % : Débits de boissons
-5,2 % : Boulangerie-pâtisserie
-4,8 % : Commerce d'habillement



**D'autres secteurs enregistrent
une légère croissance ou stabilité :**

+1,3 % : Commerce d'optique
+4,1 % : Commerce pharmaceutique
+5,6 % : Hôtellerie



**Les agences immobilières
connaissent une reprise marquée**

+8,1 % : reprise portée par un effet de base positif et la détente des taux de crédit, favorisant un rebond des transactions.

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

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

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

**La vraie valeur ajoutée
pour vous démarquer.**



SANTÉ - PRÉVOYANCE - RETRAITE - ÉPARGNE