ABSONEWS #11

Lettre d'informations interne ABSOLUCE

LE MOT DU PRESIDENT

Bienvenue en l'An 1 !

Chers membres,

J'espère que cette période estivale vous aura permis de profiter de quelques moments de repos et de retrouver vos équipes avec toute l'énergie nécessaire pour cette rentrée qui, à bien des égards, ne ressemble à aucune autre.
Depuis le 1er septembre, notre profession est entrée dans l'An 1 d'une nouvelle ère.
Toutes les entreprises doivent désormais être en capacité de recevoir des factures électroniques. Derrière cette obligation, qui pourrait sembler n'être qu'une nouvelle étape réglementaire et technologique, se cache en réalité un bouleversement beaucoup plus profond de notre métier et du modèle économique de nos cabinets.
La saisie « manuelle », qui a occupé des générations de collaborateurs, est appelée à disparaître progressivement au profit de flux et d'enregistrements automatisés. Or, dans beaucoup de nos dossiers, ces travaux représentent encore une part très importante de nos honoraires, parfois 50 % ou davantage.

Nous le savons depuis longtemps. Mais désormais, nous y sommes.
Le sujet n'est donc plus seulement de réussir le passage à la facture électronique ou de choisir les bons outils. Il est de savoir quel cabinet nous voulons construire pour demain.
Quelles nouvelles missions proposer à nos clients ? Comment faire évoluer nos offres et notre modèle économique ? Comment former nos collaborateurs à de nouvelles compétences ? Comment réorganiser nos équipes ? Et comment transformer le temps libéré par l'automatisation en davantage de conseil, d'analyse et d'accompagnement de nos clients ?

Le thème du prochain Congrès de l'Ordre des experts-comptables, la « [RE]FONDATION DES CABINETS », n'est certainement pas un hasard. Son président, Damien Charrier, parle d'un « basculement » et d'un « changement de cycle ». Il nous invite à reprendre la main sur notre modèle, notre valeur et notre avenir, à réinventer notre création de valeur et à faire évoluer nos collaborateurs d'une logique de production vers une logique de pilotage.

ABSONEWS
#11
Lettre d'informations interne ABSOLUCE

LE MOT DU PRESIDENT

Je partage pleinement cette analyse.
Car si nous ne prenons pas nous-mêmes en main cette transformation, d'autres pourraient le faire à notre place. Les éditeurs de logiciels occupent une place croissante dans l'écosystème de nos clients et certains envisagent déjà qu'avec l'automatisation, des entreprises puissent demain se passer, au moins pour une partie de leurs besoins, de leur cabinet comptable.
Le véritable risque serait donc de ne rien faire.

Face à ces bouleversements, je suis plus que jamais convaincu de la pertinence d'un groupement comme ABSOLUCE. Mutualiser nos réflexions, nos expériences, nos compétences et nos moyens doit nous permettre de réussir cette transformation tout en conservant ce à quoi nous sommes profondément attachés : notre indépendance.

C'est dans ce même esprit que je souhaite saluer l'initiative des trois secrétaires générales d'Eurus, Différence et Absoluce, qui cherchent aujourd'hui à identifier des synergies entre les travaux de nos trois groupements. Face à l'ampleur des défis, partager nos réflexions et mutualiser certains travaux est une démarche pleine de sens.
Le temps du constat est derrière nous. Celui de l'action commence.

L'An 1 vient de débuter. Prenons notre destin en main et agissons pour ne laisser personne écrire à notre place l'avenir de nos cabinets.

ABSOLUCE sera à vos côtés pour construire cet avenir, ensemble et indépendants.

Je vous souhaite à toutes et à tous une excellente rentrée.

Denis Defer
Président ABSOLUCE

L'INTERVIEW

Entrée au capital & accompagnement de la transmission

Scale Up Capital × Groupe Numéral

Comment financer la sortie d'un associé fondateur tout en préservant l'indépendance du cabinet ?

*Le départ à la retraite de l'un de ses associés fondateurs a conduit le Groupe Numéral à ouvrir son capital. Plutôt qu'une cession pure, susceptible de lui faire perdre son indépendance, le cabinet a choisi l'entrée d'un fonds minoritaire, **Scale Up Capital**, à travers son fonds Experts Génération, dédié à la profession comptable. Une opération qui règle une transmission tout en finançant l'avenir du cabinet. Denis Defer, dirigeant du Groupe Numéral, et Ivan Brun, pour Scale Up Capital, reviennent ensemble sur les ressorts de ce rapprochement, la place du fonds dans la gouvernance et, surtout, la façon dont s'organise concrètement la sortie d'un associé.*

Denis Defer et Ivan Brun nous en disent plus.

Pourquoi avoir choisi Scale Up ?

Denis Defer : C'est avant tout une société de gestion qui partage nos valeurs, avec laquelle nous sommes en phase sur le plan professionnel, sur notre activité comme sur notre déontologie. Scale Up nous laisse une indépendance et une autonomie suffisantes pour gérer le cabinet au quotidien, autour d'une stratégie partagée qui correspond à notre vision du métier. Nous avons adhéré assez rapidement à leur solution, même s'il aura fallu près de deux ans pour tout formaliser. Je n'ai jamais eu le moindre doute sur ce que Scale Up pouvait nous apporter, ni sur le fait qu'ils ne nous priveraient pas de notre autonomie. Leur discours a toujours été clair et constant, et nous avons pu le vérifier auprès de tiers, notamment de consultants extérieurs comme Hervé Granet, qui partagent les mêmes valeurs. Nous sommes dans un vrai climat de confiance.

Pourquoi ouvrir votre capital maintenant ?

Denis Defer : Il y a souvent une part de hasard, puis une opportunité qu'il faut savoir saisir. Le hasard a voulu que l'un des trois associés historiques souhaite céder son capital pour organiser une sortie progressive et partir à la retraite. Cela a été l'élément déclencheur, il a fallu accélérer la recherche d'un nouvel associé, et la rencontre avec Scale Up est tombée au bon moment. Nous n'avions pas d'autre solution que de vendre, ce à quoi Rémi et moi étions totalement opposés, car cela signifiait perdre notre indépendance et notre autonomie. On voit aujourd'hui beaucoup d'exemples d'associés restants qui se retrouvent dilués, noyés dans un ensemble, qu'il s'agisse de cabinets ou de fonds, et qui y perdent un peu leur âme.

L'autre intérêt d'ouvrir le capital, c'est que nous arrivons à un moment critique de la vie des cabinets, avec des besoins de plus en plus importants, un métier qui évolue fortement vers la dématérialisation et la création de nouvelles missions, ce qui suppose des investissements qui n'étaient pas envisageables à notre seule échelle. Il y a cinq ans, nous n'aurions sans doute pas été prêts, c'est aussi une évolution d'état d'esprit. Nous tenions enfin à ce que nos collaborateurs continuent de travailler dans les mêmes conditions qu'avec nous, c'était un gage de confiance. J'ai en tête le cas, connu de toute la profession, d'un cabinet vendu du jour au lendemain, où le repreneur a d'emblée invité ceux que cela ne satisfaisait pas à préparer leur CV. Depuis un an, l'ambiance y est exécrable et les départs se multiplient. Cela ne correspondait pas du tout à notre état d'esprit.

Aviez-vous d'autres options ?

Denis Defer : Des options, il en existait. Cela fait au moins six ou sept ans que nous sommes régulièrement sollicités par d'autres cabinets pour un rachat, y compris localement. Mais aucune ne correspondait vraiment à nos choix ni à nos souhaits pour continuer. Je pense sincèrement que, sans l'option Scale Up, nous ne serions très certainement pas restés à la tête du Groupe Numéral. C'est mon ressenti, et Rémi le partage. Cela a été un heureux hasard, une rencontre arrivée au bon moment.

Qu'est-ce que cela change pour vous et vos équipes ?

Denis Defer : Sur le travail au quotidien, nous n'en sommes qu'au début de l'expérience, mais cela peut même faciliter le travail des équipes, puisque nous allons pouvoir mettre des moyens, notamment financiers, au service de nouvelles techniques et de nouvelles organisations. Les évolutions de leurs pratiques seront liées à l'évolution de la profession, pas à l'arrivée d'un nouvel actionnaire. Globalement, c'est plutôt une bonne chose pour les équipes. Nous n'avons pas relevé de remarques ni de critiques lors de l'annonce, et depuis près de deux mois, nous ne sentons ni tension ni inquiétude, les gens sont sereins. Tout l'enjeu, c'est de savoir qui porte le projet et comment il est porté, c'est ce qui fait que les équipes suivent. Elles savent que nous sommes toujours là et que nous saurons les défendre en cas de problème. Ce sont elles, au fond, qui font tourner et progresser le cabinet, nous ne sommes que le chef d'orchestre, et Scale Up l'a parfaitement compris.

Pourquoi avoir dit oui à Numéral ?

Ivan Brun : Nous avons pris le temps de nous apprivoiser, d'apprendre à nous connaître sur de longs moments. Le temps de la réflexion a surtout été celui de la co-construction de la façon dont les choses allaient se passer ensuite, avec plusieurs interventions de notre part.

Qu'est-ce qui vous a plu dans ce cabinet précisément ?

Ivan Brun : Ce cabinet a investi de longue date dans la préparation de sa transition numérique. J'ai été agréablement surpris d'y trouver déjà des équipes de data analysts et de data scientists en interne, signe d'une vraie maturité face à la transformation. Ce qui manquait un peu, et que nous allons compléter, c'est de consolider leur vision avec la nôtre, de la confronter, d'accepter d'être challengé, d'apporter de nouveaux indicateurs et un œil externe sur la transformation. L'objectif est de ne pas se tromper, de rendre les résultats pérennes, d'améliorer la rentabilité, tout en s'inscrivant dans la continuité de ce qu'ils ont déjà co-construit et de l'image du Groupe Numéral aujourd'hui. À cela s'ajoutait un besoin bien identifié, le départ de Bertrand.

Comment entrez-vous au capital : quelle part, quel montant, minoritaire jusqu'à quel point ?

Ivan Brun : Mécaniquement, un seul jeune associé ne peut pas reprendre les parts d'un fondateur, la rentabilité et la charge de la dette ne le permettent pas aujourd'hui sans partir sur des montants ou des multiples déraisonnables. Cela se fait donc en plusieurs étapes et avec plusieurs acteurs. Denis et Rémi sont d'ailleurs en recherche de jeunes diplômés qui souhaitent devenir associés, et nous ne sommes là que temporairement pour accompagner cette transition. Nous entrons de façon minoritaire et nous le resterons. Il existe certains aménagements pour rester dans les normes en matière de droits de vote, vis-à-vis de l'Ordre comme de nos investisseurs. Mais ce qui gouverne vraiment, et c'est le grand changement dans la gouvernance, c'est le pacte d'associés et le comité stratégique.

Pour combien de temps restez-vous au capital ?

Ivan Brun : Nous intervenons avec deux fonds, l'un à échéance de cinq ans, l'autre de huit ans, ce qui donne l'horizon de temps. Un point a beaucoup compté dans le choix de Denis et Rémi : nous avons pris l'engagement moral de les accompagner dans les mêmes conditions que celles offertes à Bertrand. C'était important à leurs yeux, c'est donc affirmé et écrit.

Comment et quand sortez-vous, à terme ?

Ivan Brun : L'idée est de céder des parts à de jeunes experts-comptables au niveau des associés. Au moment d'une consolidation, cela peut aussi passer par des échanges d'actions. Comme nous fonctionnons avec Experts Génération et que nous créons une nouvelle génération de fonds environ tous les dix-huit mois, le système peut être répétitif sur un plus long terme si besoin. Toutes les solutions restent envisageables.

L'INTERVIEW

Le cabinet a-t-il des obligations vis-à-vis de votre investissement ? Des objectifs, un reporting, des engagements de croissance ?

Ivan Brun : Il n'y a pas d'engagements de croissance chiffrés. Nous avons une idée de notre taux de rendement interne, que nous promettons honnêtement et que nous savons dépasser, mais le plan de développement se co-construira une fois que nous serons entrés, car il ne sert à rien de casser une dynamique, surtout dans un contexte déjà chargé pour les équipes avec la facture électronique. Les objectifs sont partagés et validés en comité stratégique. Ce qui m'intéresse, ce n'est pas tant le chiffre que le comment, comment on améliore les choses. Mon expérience m'a appris que le papier ne refuse pas l'encre : on peut écrire ce que l'on veut dans un business plan, s'il n'est pas co-construit et partagé, il ne fonctionne jamais. Notre apport, c'est d'aider à co-construire, à soumettre des idées, à transformer, et à faire bénéficier le cabinet de nouveaux métiers issus de notre portefeuille, qui servent la profession et apportent de la marge sans alourdir la masse salariale : sous-traitance en cybersécurité, pour répondre à des enjeux à la fois réglementaires et assurantiels, solution patrimoniale, ou encore évaluation des actifs immatériels, utile pour les opérations de transmission, les valorisations et le travail des commissaires aux comptes. En matière de suivi, il s'agit surtout d'un contact très régulier et de la même transparence que celle qui a présidé au dossier depuis le début. Nous pourrons aussi aller chercher de la consolidation, car l'âge aidant, des cabinets se trouveront bientôt dans la même situation que Denis et Rémi. Mais la priorité est d'abord de créer de la valeur sur les clients existants.

Qui décide quoi ? Entrez-vous dans la gouvernance ?

Ivan Brun : Ce sont les dirigeants actuels qui décident. Il existe des droits de veto et des précautions, mais restons mesurés sur le mot veto, il s'agit surtout de seuils selon les sujets, qui restent très raisonnables et ne bloquent pas l'opérationnel. Une embauche d'expert-comptable, par exemple, n'a rien de bloquant. Le comité stratégique fonctionne selon le principe un homme, une voix, l'équilibre y est respecté, et nous y faisons intervenir une personne externe à l'entreprise comme au fonds, généralement proposée et acceptée par les deux parties, davantage dans un rôle de tiers de confiance que d'arbitre. On y partage les grandes orientations et les choix structurants : approbation des comptes, croissance externe, intégration d'un nouvel expert-comptable, recrutement majeur, orientation ou ajout d'une mission connexe, création d'une filiale imposée par le réglementaire. Ces décisions sont préparées en comité stratégique puis validées par Denis, qui reste majoritaire. Les seuils que nous demandons ont pour seul objet de s'assurer d'un lien avec l'objet social et l'intérêt de la société. Nous restons par ailleurs ouverts à une pluralité de professions : intégrer demain un associé qui ne soit pas expert-comptable, un avocat par exemple, est un sujet ouvert, encore trop tôt pour être tranché, mais qui ne posera pas de difficulté si cela a du sens, apporte de la valeur et reste rentable.

Comment intervenez-vous concrètement quand un associé veut partir ?

Ivan Brun : Dans le cas présent, les titres de Bertrand sont repris en un seul bloc par le fonds, en investissement pur. En parallèle, Denis et Rémi recherchent de jeunes experts-comptables prêts à s'associer, l'opération se construisant par étapes. Reprendre l'ensemble des titres d'un fondateur d'un seul tenant est plutôt rassurant, cela règle d'un coup une problématique de transmission.

Comment finance-t-on ce départ sans fragiliser le cabinet ?

Ivan Brun : Aujourd'hui, l'intervention du fonds se fait uniquement en investissement pur, sans dette sur cette opération. Ce qui pourrait fragiliser, ce serait un nouvel associé placé dans une situation trop tendue par l'emprunt : nous l'avons donc intégré et équilibré dès le business plan, pour lui comme pour Denis. L'idée est de trouver un point juste, ni un confort excessif ni une charge intenable, qui s'équilibre dans un fonctionnement normal. Pour une acquisition externe future, il faudra sans doute recourir à l'emprunt, mais à un niveau largement supportable et sans déstructurer ce qui a été construit. Certaines opérations, jugées dangereuses, seront refusées, d'autres, porteuses de sens sur le plan géographique ou par complémentarité de clientèle et d'état d'esprit, seront étudiées. C'est aussi, à ce moment-là, un moyen de créer de la valeur.

Combien de temps prend une sortie bien organisée ?

Ivan Brun : La transformation s'inscrit dans le temps long. Pour donner des repères, la formalisation de l'entrée au capital aura pris près de deux ans, et l'accompagnement du cédant est dégressif, il s'éteint à mesure qu'approche la date de son départ à la retraite. Rien ne se fait dans la précipitation, ni tout seul, il y a des simulations à mener et des étapes à respecter.

Qu'est-ce qui se passe pour l'associé qui part : il vend tout, il reste un peu, il accompagne la transition ?

Ivan Brun : Là, il vend tout. Il signe avec Denis et Rémi un engagement, moral mais réel, d'accompagnement, qui s'éteint progressivement à mesure qu'approche son départ à la retraite. Cet accompagnement n'est pas seulement moral, il est budgété, prévu, et dégressif au fil de la transition. Cela nous sécurise, car les clients ne partent pas du seul fait qu'un nouveau visage apparaît. L'associé reste ainsi intégré comme prestataire de service. Son empreinte demeure indéniable puisqu'il est l'un des fondateurs, mais le fait qu'il ait tout vendu simplifie aussi la gouvernance.

Et pour ceux qui restent, qu'est-ce que cela change ?
Denis Defer : Pour nous qui restons, c'est d'abord la continuité. Nous gardons la main sur le cabinet, les dirigeants continuent de décider, et nous bénéficions du même engagement d'accompagnement que celui offert à Bertrand. Au-delà de la seule résolution d'une transmission, ce que je retiens surtout, c'est l'avenir : nous allons être accompagnés et être bien plus forts que nous ne l'aurions été seuls. Sans cela, nous aurions un peu végété, ou progressé, mais moins vite et de façon moins structurée. Il nous a fallu trente-cinq ans pour développer ce cabinet, le marché nous oblige aujourd'hui à accélérer notre structuration, et il nous reste cinq à sept ans à faire. Au mieux le cabinet se développera, plus nous serons ravis.

Pour conclure

À un confrère qui hésite, vous lui diriez quoi ?
Denis Defer : Je lui dirais de ne pas hésiter, et au minimum de rencontrer les personnes. C'est avant tout une relation de confiance forte qui s'installe, il faut être sur la même longueur d'onde, partager les mêmes valeurs et que cela corresponde bien à la manière dont on envisage l'avenir du cabinet. Ceux qui tiennent à conserver le monopole total de la gestion ne s'y retrouveront peut-être pas, et préféreront sans doute une cession complète pour partir. Nous avons fait un autre choix, celui d'associés fondateurs dont certains restent et un seul part. Je suis convaincu que c'est une solution très tentante, qui peut sauver des cabinets et assurer leur pérennité, mais qui reste à construire au cas par cas. Dans notre situation, il nous manquait surtout quelques experts-comptables pour s'associer, et le problème aurait été le même dans trois ans. C'est donc avant tout une question de relation et de confiance, et de sentir que l'on peut faire un bout de chemin ensemble. Pour cela, il faut échanger et voir si cela colle.

Dans cinq ans, on se retrouve : qu'est-ce que vous espérez pouvoir raconter ?
Ivan Brun : Pour Numéral, d'abord d'avoir respecté nos engagements initiaux et d'avoir créé de la valeur, mais intelligemment, avec les équipes. Nous sommes dans une transmission longue, cela signifie voir monter de nouveaux associés experts-comptables, qui changeront peut-être à terme la physionomie du cabinet, tout en préservant son indépendance sur le long terme. Si nous y parvenons tout au long de l'accompagnement, alors ce sera une réussite. C'est dans cet état d'esprit que je me place.

Denis Defer : Cet horizon de cinq à sept ans correspond au remboursement des fonds, et c'est aussi à peu près l'âge de notre départ, autour de soixante-cinq à soixante-sept ans, celui où l'on peut partir sereinement. Il y a là une belle convergence de temps. Nous verrons alors dans quelles conditions se trouve le cabinet, et pourquoi pas envisager une autre forme d'accompagnement, en apportant à la nouvelle équipe notre expérience. L'avenir le dira. Rendez-vous dans cinq ans.

Scale Up Capital en bref
Fondée par Sébastien Bonnet, ancien financier de marché fort de vingt-cinq ans d'expérience dans l'investissement, Scale Up Capital est une société de private equity dédiée aux professions libérales réglementées et aux PME. Son fonds Experts Génération est le premier fonds d'actifs non cotés entièrement consacré à la profession d'expertise comptable, conçu pour financer la transmission, la consolidation et la transformation des cabinets. Il présente deux particularités : c'est un fonds affinitaire, auquel les experts-comptables peuvent eux-mêmes apporter des capitaux, et il fonctionne par générations successives, une nouvelle génération de fonds étant lancée environ tous les dix-huit mois. Le positionnement du fonds est toujours minoritaire, dans une logique d'accompagnement plutôt que de prise de contrôle.

LE GROUPEMENT

81E CONGRÈS DE L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES : 3 JOURS POUR RÉFLÉCHIR AU CABINET DE DEMAIN !

Cette édition 2026, placée sous le thème [Re]fondation des cabinets : Environnement, Valeur, Compétences, a une nouvelle fois mis en lumière les profondes transformations de notre profession.

IA, automatisation, facturation électronique, évolution des attentes clients, transformation des métiers, nouvelles compétences… Tous ces sujets se croisent désormais et nous obligent à repenser nos organisations, nos offres et la manière dont nous créons de la valeur pour nos clients.

Des réflexions qui font naturellement écho aux travaux que nous menons au sein d'Absoluce.

Une délégation de membres Absoluce a ainsi participé à ces trois journées de Congrès, riches en conférences, rencontres et échanges.

L'occasion également de découvrir plusieurs outils particulièrement prometteurs, que nous aurons plaisir à partager et à approfondir lors de notre prochain GT Outils.

Parce que le Congrès, c'est aussi cela : prendre de la hauteur, confronter nos expériences, identifier de nouvelles solutions… puis revenir au sein du groupement avec des idées concrètes à partager et à tester collectivement.

Merci à tous les membres présents pour ces beaux moments d'échange !

LE GROUPEMENT

ENTRE PROMESSES MARKETING ET VRAIES OPPORTUNITÉS, DIFFICILE DE SAVOIR PAR OÙ COMMENCER AVEC L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE.
C'EST TOUT L'INTÉRÊT DE CE NOUVEL OUVRAGE ÉDITÉ PAR COMPTASECURE, PRÉFACÉ PAR SON COFONDATEUR FRANCK LABARRE, QUI PREND LE PARTI DU CONCRET.

Le constat est sans appel, en un an la part de TPE-PME utilisant l'IA a doublé, de 13 à 26 %. Pour nos cabinets, le temps de l'expérimentation est terminé, celui de l'intégration stratégique commence. Reste à savoir par où commencer, avec quel outil, et sans jamais transiger sur la confidentialité des données.

Le livre propose une grille de lecture simple et directement actionnable, les trois niveaux de maturité de l'IA en cabinet, de l'IA généraliste au développement sur mesure, avec une réponse à la question que chacun se pose, quelle solution pour quel cabinet. Il montre comment l'IA permet à la fois de faire mieux, sur la production et la gestion interne, et de faire plus, avec de nouvelles missions comme la comptabilité prédictive et le conseil fondé sur la donnée. Un chapitre est consacré à un sujet trop souvent oublié, embarquer et former ses équipes sans creuser de fracture numérique.

Le plus parlant reste la dernière partie, onze fiches de cas d'usage tirées du quotidien, analyser un contrat de travail, sécuriser une rupture conventionnelle, contrôler un FEC, synthétiser un dossier client, transcrire ses réunions, préparer une présentation. Chaque fiche donne les bénéfices concrets et les points de vigilance. S'y ajoutent les regards sans langue de bois de plusieurs experts de la profession, et un lexique bien utile.

Le message de fond est à la fois rassurant et exigeant, la donnée devient un actif stratégique et l'IA un formidable amplificateur de compétences, mais elle ne remplacera jamais le regard de l'expert-comptable et la confiance qu'il inspire à ses clients.

À lire pour passer de la curiosité à l'action. Consulter l'ouvrage en entier

LE GROUPEMENT

FACTURE ÉLECTRONIQUE : NOUS Y SOMMES !

La réception est entrée en vigueur, l'émission arrive vite.
Pour vous aider à passer le cap sans faux pas, l'Ordre des experts-comptables Paris Île-de-France publie un livre blanc.
Un guide pratique, écrit pour les confrères et consœurs, qui prend le parti du concret.

Le principe est clair, depuis le 1er septembre 2026 toute entreprise assujettie à la TVA doit pouvoir recevoir ses factures au format électronique, et au 1er septembre 2027 l'émission et l'e-reporting deviendront obligatoires pour toutes les autres, TPE et micro-entreprises comprises. Douze mois, c'est court pour transformer la façon dont nos clients facturent.
Ce guide n'est pas un manuel technique de plus, c'est un point d'entrée. Pour chaque situation, il pose la logique et la décision à prendre, puis renvoie au détail via des QR codes, les replays des Experts de la factu, les Ateliers de la transformation et la norme AFNOR. Le pas-à-pas technique, lui, est à un clic.
La Partie 1 sécurise ce qui est déjà obligatoire, la réception, le circuit au quotidien, l'interopérabilité avec le logiciel de production, ce nerf de la guerre pour éviter la double saisie, les tiers dans la chaîne de paiement, les frais et dépenses, le secteur public et le non-lucratif. La Partie 2 prépare l'émission et l'e-reporting, avec les stratégies de choix d'une plateforme, la facturation pour le compte d'autrui, le cycle de vie des paiements, les acomptes et retenues de garantie, le BTP et les co-entreprises. En annexe, un index des 44 cas d'usage de la norme AFNOR, chacun renvoyé à l'épisode qui le décrypte.
À ne pas manquer, l'interview de Sébastien Rabineau, directeur du projet Facturation électronique à la DGFiP, qui lève plusieurs malentendus, sur l'e-reporting par décade, l'annuaire, le droit à l'erreur, ou l'avenir de Chorus Pro, et rappelle un principe rassurant, l'administration accompagne plutôt qu'elle ne sanctionne au démarrage.
Le message de fond rejoint le nôtre, la réforme ne se résume pas au branchement d'une plateforme, elle est d'abord une affaire de conseil et d'accompagnement, de nos clients comme de nos équipes. Bien accompagnés, nos clients nous ouvrent la voie vers de nouvelles missions plus utiles et plus lisibles.

Un guide à garder à portée de main pour franchir sereinement l'échéance de septembre 2027.
Consulter le livre blanc

LE GROUPEMENT

Dans une profession en pleine transformation, nous sommes convaincus que le dialogue et la coopération entre groupements constituent une véritable opportunité. EURUS, DIFFÉRENCE et ABSOLUCE partagent des valeurs proches : l'indépendance des cabinets, la proximité, le partage d'expériences, la mutualisation et la volonté d'accompagner concrètement leurs membres dans les évolutions du métier.

Notre ambition n'est pas de gommer les identités de chacun, mais au contraire de nous appuyer sur nos différences et nos complémentarités pour aller plus loin ensemble. L'objectif est de créer des passerelles entre nos groupements, de croiser nos regards et de partager nos bonnes pratiques sur les sujets qui transforment aujourd'hui les cabinets.

Une coopération pragmatique, construite autour de projets concrets et utiles aux cabinets membres.

Cette démarche peut notamment nous permettre de :

• partager les travaux déjà engagés au sein de nos différents groupes de travail ;
• mutualiser certaines réflexions et certains livrables sur des sujets structurants ;
• confronter nos retours d'expérience sur les outils, l'intelligence artificielle, la facturation électronique, les RH, l'audit, le social, le juridique ou encore la RSE ;
• organiser ponctuellement des benchmarks, ateliers, événements ou travaux communs lorsqu'ils présentent un intérêt pour nos membres ;
• renforcer notre capacité à identifier, tester et négocier des solutions utiles aux cabinets ;

Cette coopération se veut souple, progressive et fondée sur les opportunités. Elle ne préjuge pas d'un rapprochement structurel : elle traduit avant tout une volonté commune de travailler intelligemment ensemble, lorsque cela a du sens, au bénéfice de nos cabinets et de leurs équipes.

Dans un environnement où les transformations s'accélèrent, la capacité à partager les idées, les expertises et les ressources devient un véritable levier. Chacun conserve son identité, son fonctionnement et ses spécificités, tout en pouvant s'enrichir de l'expérience des autres.

Avancer ensemble, de manière pragmatique, au service des cabinets et de leur avenir.

LE GROUPEMENT

Baromètre de valorisation des PME : l'édition 2026 arrive bientôt !

La nouvelle édition 2026 du Baromètre de valorisation des PME paraîtra prochainement.
Un grand merci au GT Évaluation pour son implication dans ce travail collectif, au service de nos membres et de la profession.

Nous souhaitons adresser une mention toute particulière à **Alain Migot, du cabinet SECEF**, véritable cheville ouvrière de cette nouvelle édition. Son engagement sur le fond, sa rigueur et la qualité de son travail contribuent largement à faire de ce baromètre un outil de référence.
Merci à lui, ainsi qu'à l'ensemble du groupe, pour ce formidable travail !

LE MOT DE STÉPHANIE

Chers membres,

La rentrée est là, et avec elle le plaisir de retrouver l'énergie qui fait la force de notre groupement
L'été a été l'occasion de préparer une saison que nous voulons dense et fédératrice, au service de vos cabinets et de vos équipes.
Nos groupes de travail, nos formations reprennent leurs travaux avec de belles ambitions, sur les sujets juridiques, sociaux, numériques, nouveaux profils, architecture data et bien sûr autour de l'intelligence artificielle, qui continue de transformer nos métiers.

Nous vous donnons d'ores et déjà rendez-vous les 8 et 9 octobre à Arcachon, pour une convention qui s'annonce comme un temps fort de partage et de cohésion.

Belle rentrée à tous, et au plaisir de vous retrouver très vite à Arcachon ou dans votre cabinet à l'occasion de notre Tour de France des cabinets.

Stéphanie SUSINI MASSEI - Secrétaire générale

LES PROCHAINS RDV DE LA RENTRÉE

Septembre

- 18 Audit Qualiopi
- 21 Formation genIAL juristes
- 22 Tour de France — Auditis
- 22 Abilizy Audit
- 23 Présentation BIG / FIDNET
- 24 GT Évaluation
- 24 Abilizy EC
- 29 Tour de France — DGL

Octobre

- 1 GT Juridique — visio
- 2 Abilizy Juridique
- 7-9 Convention — Arcachon ★
- 13 Formation EFL — salaires
- 15 GT Outils
- 20 Tour de France — Audit Sud
- 22 Conseil d'administration

Novembre

- 2-6 Tour de France DROM COM (AEGIL)
- 23 Tour de France — Vesoul
- 30 GT AUDIT

Décembre

- 10 AG Absoluce ★
- 15 Abilizy Social
- 15 GT AUDIT
- 17 GT Juridique

Janvier 2027

- 26 GT AUDIT

TOUS LES GROUPES DE TRAVAIL, RDV, RÉUNIONS, FORMATIONS, ETC... SONT MIS À JOUR DANS LE CALENDRIER DU SHAREPOINT

NOS OUTILS ET NOS PARTENARIATS

01 ABONNEMENTS MUTUALISÉS

Inclus dans la cotisation

- Éditions Francis Lefebvre
- RCA
- Éditions Législatives
- J360 SEPAO
- FACTSET
- ABILIZY

02 CONVENTIONS-CADRES

Conditions négociées, chaque cabinet reste libre de souscrire

- docusign
- Lamacompta
- WAIBI
- RevisAudit
- Pennylane — NOUVELLE NÉGO EN COURS
- kanta
- Tiime
- JURIACTES
- agiris
- enso rse
- BIG / FIDNET HARVEST — NÉGO EN COURS
- finthesis
- ECMA
- LOCKSELF
- SHINE by Cegid
- Openpaye
- datayoyo — NÉGO EN COURS
- AG2R LA MONDIALE
- MEG — NÉGO EN COURS

- Conditions tarifaires avantageuses
- Tests & retours réels du terrain
- Contact fournisseur facilité
- Appui à la souscription

Ensemble, allons plus loin !

Seca Forez

Expert Active

AU TEMPLE DU KARTING : UNE JOURNÉE INOUBLIABLE POUR LE CABINET

Le cabinet a organisé une journée placée sous le signe de la vitesse, du partage et de la convivialité au Circuit de la Vallée, à Pusey.
Entre la course de karting et la photo d'équipe, chacun a pu profiter d'un moment fédérateur, rythmé par la bonne humeur et l'esprit de compétition. Une belle parenthèse collective qui a renforcé la cohésion du groupe.
Bravo à tous les participants pour cette belle énergie !

Michel Tudel & associés

COUP DOUBLE POUR MIKAEL !

Mikael a fait coup double cette année :
La naissance de son fils Léon en janvier et l'obtention de son diplôme du DEC.

Toutes nos félicitations à lui pour cette belle double réussite !

Bravo également à Floriane, la maman :
c'est un bébé 100 % Absoluce !

Lassus & Associés

Une vraie pouponnière au cabinet Lassus !
Le carnet rose du cabinet continue de s'agrandir ! Bienvenue à Alice, la fille de Léa, et à Gaspard, le fils de Mathilde. Et ce n'est pas tout : Maxime est également l'heureux papa de jumeaux, Milan et Solal. Félicitations aux heureux parents !

Une journée au vert pour l'équipe
Pour sa sortie cabinet, toute l'équipe s'est retrouvée à "T en Leyre", l'accrobranche de Mios, pour une journée placée sous le signe de la convivialité et du grand air. Au programme : descente de la Leyre en canoë le matin, déjeuner tapas chez Popote, puis accrobranche l'après-midi pour les plus courageux. Une belle journée de partage et de bonne humeur !

Mai Bennet & associés

Le cabinet Mai Bennet a vécu de beaux temps forts ces derniers mois, entre événements clients, formation et moments de convivialité.

La soirée à la Grange de Floyrac a réuni clients, collaborateurs et partenaires autour de deux interventions inspirantes. Celle de Valérie Marie, qui a partagé son parcours de femme ordinaire au destin extraordinaire, marqué par sa décision de reprendre le piano à 40 ans, et celle de Christophe Palous, qui a apporté son éclairage sur les enjeux, les impacts et les perspectives de l'intelligence artificielle.

Le RDV de l'Info a permis d'échanger sur l'actualité sociale et la prime de partage de la valeur.
Les équipes ont également partagé une journée détente en Aubrac et relevé ensemble le défi de l'Ekiden.

Enfin, la formation Pennylane de septembre est venue renforcer les compétences et l'autonomie des collaborateurs.

CHANGEMENT DE PRÉSIDENCE DU GT AUDIT

Un grand merci à Yamna du cabinet AUDITIS pour toute l'énergie consacrée au groupe de travail.
Une nouvelle étape s'ouvre aujourd'hui pour le GT Audit.
Dans la continuité, nous avons choisi de confier son animation à Charlotte Le Levreur, consultante extérieure, qui apportera son expérience et son regard au service des échanges et des travaux du groupe.
Charlotte bénéficie de 14 ans d'expérience dans un Big, dont 6 ans à la direction de la formation et 8 ans à la direction des contrôles du H3C.

Qualians

Secef

Askil

🏆 **ASKIL décroche l'Or !**

Toutes nos félicitations au cabinet ASKIL qui a remporté le **Trophée OR**, Stratégie de communication lors de **la 16e édition des Trophées MarCom** de la profession comptable.

Cette belle distinction récompense tout le travail engagé depuis la création de la marque ASKIL, née du rapprochement des cabinets PTBG et GEA : positionnement, identité, communication digitale, événements et valorisation des expertises.

Une réussite collective portée par les associés et les équipes, qui font vivre la marque au quotidien.

Bravo à toute l'équipe ASKIL pour cette belle reconnaissance !

Numéral

TOUR DE FRANCE DES CABINETS – 1RE ÉTAPE À TROYES

Première étape du Tour de France des cabinets pour Stéphanie, accueillie par les équipes de Numéral à Troyes.

Au programme : présentation d'Absoluce, échanges sur les actualités du groupement et du cabinet, puis après-midi convivial au Domaine de la Forêt d'Orient autour de défis collectifs et jeux d'équipe.

La journée a aussi été marquée par un beau moment : la remise de la médaille du travail pour 40 ans de fidélité au cabinet à Brigitte, avec une retraite bien méritée prise fin mars.

Une première étape très chaleureuse. Merci à Numéral pour son accueil !

Auditis

🔵 **LES DERNIERS PETITS-DEJEUNERS DEDIES A LA FACTURE ELECTRONIQUE SONT ACHEVES**

Depuis plusieurs semaines, le cabinet Auditis a eu le plaisir d'échanger avec de nombreux clients lors de ses webinaires et de ses petits-déjeuners. Un GT dédié en son sein a permis la mise en œuvre d'actions coordonnées, tant sur le déploiement des outils que sur la communication et les événements dédiés.

Son ambition, à travers ces rendez-vous, était de donner les clés pour comprendre cette réforme, anticiper ses impacts et aborder cette transition avec confiance.

✅ L'heure est désormais au passage à l'action. Mandat de délégation, activation PA... avec un démarrage serein au 1er septembre.

LE TOUR DU CANTON - UNE BELLE AVENTURE COLLECTIVE !

Le temps d'un après-midi, une petite équipe du cabinet Auditis avait rendez-vous pour participer au Tour du Canton de Gueugnon ! Chacun a couru son tour dans un relais de 10 étapes. Au-delà de la performance sportive, cette épreuve a surtout été l'occasion de partager un moment convivial, de relever un défi collectif et de porter fièrement les couleurs d'AUDITIS. Engagement, énergie et bonne humeur tout au long des différentes étapes ! Ces moments de partage illustrent parfaitement les valeurs qui rassemblent le cabinet : esprit d'équipe, solidarité et convivialité.