

N°460 - JUIN 2026 - 9,90 €

Le Journal des Entreprises

NOUVELLE-AQUITAINE

www.lejournaldesentreprises.com

L'enquête

**LA CRISE VITICOLE FAIT
TRINQUER L'ÉCOSYSTÈME
BORDELAIS**

GIRONDE

**Une nouvelle
gouvernance
pour Ceva**

Jean-Philippe Romero,
PDG du groupe CF.

CHARENTE-MARITIME

**Fontaine Pajot s'allie à
Beneteau pour électrifier
la plaisance à la voile**

LOT-ET-GARONNE

**Reden Solar
se refinance pour
1,1 milliard d'euros**

CREUSE

**Electrolux diversifie
sa production**

BORDEAUX

**Face à l'essor de l'IA,
CF muscle son offre de conseil**



Jean-Philippe Romero
est PDG du groupe
CF depuis janvier 2014.

© PHILIPPE LABEGUERIE

FACE À L'ESSOR DE L'IA, CF MUSCLE SON OFFRE DE CONSEIL

L'an dernier, le groupe CF, historiquement spécialisé dans l'expertise comptable, a franchi le cap des 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Il mise sur une stratégie organisée en pôles et de plus en plus tournée vers le conseil pour grandir encore et rester solide face aux défis qui entourent la profession, l'IA et la facturation électronique en tête.

C

'est une petite révolution menée à bas bruit, mais qui pourtant traduit à elle seule toute la stratégie d'un groupe de 1 200 salariés ayant dépassé en 2025 la centaine de millions d'euros de chiffre d'affaires. L'an dernier, le groupe bordelais d'expertise comptable et de conseil CF (Compagnie Fiduciaire) a changé son logiciel de relation client. Un investissement de 250 000 euros (auxquels il faut ajouter 250 000 euros de redevance annuelle) qui lui permet désormais, au quotidien, de décrocher plus facilement le parcours de ses clients, qui vont des TPE aux ETI, et mieux connecter ses différentes missions.

DIVERSIFICATION DE MISSIONS

« L'information client circule mieux entre les différents pôles en fonction des besoins et des services demandés. Ça permet une gestion des dossiers plus efficace, une amélioration de la connaissance de chaque client grâce à l'IA et une amélioration de l'offre », assure Jean-Philippe Romero, PDG du groupe CF. À la clé : une capacité à être davantage force de proposition et basculer plus vite de la réponse à la demande des entreprises pour dresser leur bilan financier à une offre de conseil renforcée, rendue plus proactive par sa propre diversification. « Il nous faut être capables de décoder le sentiment d'un chef d'entreprise pour le transformer en besoin », ajoute le dirigeant.

Le groupe bordelais, qui a construit son développement sur une expertise comptable qui reste sa porte d'entrée principale, rassemble aujourd'hui dix pôles d'expertise allant de la comptabilité à l'audit en passant par le droit, la gestion privée ou la finance corporate. Cette diversification qui regroupe une multitude de métiers, est toujours en cours : l'an dernier, CF a créé des divisions RSE, RH et International. « La moitié de nos effectifs ne sont pas des comptables. Ils font



© GILLES ARROYO

« Il nous faut être capables de décoder le sentiment d'un chef d'entreprise pour le transformer en besoin. »

Jean-Philippe Romero, PDG de CF

du droit, du juridique, du conseil, de l'informatique », assure Jean-Philippe Romero. Le marché français des services comptables (27 milliards d'euros, NDLR) reste majoritairement dominé par des activités de tenue et de surveillance de la comptabilité des entreprises (à près de 60 % selon Xerfi, NDLR). Les services secondaires, eux, représentent 17 % de l'activité des entreprises comptables, preuve s'il en fallait de l'important mur que CF souhaite franchir.

Cette expertise renforcée, le groupe en est persuadé, reste sa meilleure arme face à la déferlante de l'intelligence artificielle, l'expertise comptable faisant partie des métiers les plus à risques, du fait de sa standardisation. « La production d'états financiers s'est accélérée, rationalisée, et on met de moins en moins de valeur ajoutée dans le fait d'établir des comptes, précise le PDG. L'IA va améliorer la mesure des projections comptables et nous permettre d'accélérer la production de l'information financière. Une partie de nos métiers va disparaître, mais le secteur non, il va évoluer. »

DÉFI ÉLECTRONIQUE

Dans le groupe, l'IA et la data sont déjà « présents partout ». « Nous ne sommes pas concepteurs d'IA, mais nous sommes en veille pour repérer les bons outils et les intégrer », ajoute le dirigeant. CF est

Pour rentabiliser les investissements matériels et humains opérés pour sa croissance, CF mise sur une stratégie clé : atteindre la taille critique.

notamment membre depuis septembre 2025 d'Impulse Data, un consortium de cabinets comptables cherchant à mutualiser leurs données — celles d'environ 800 000 entreprises — pour améliorer leur niveau de conseil. Une utilisation concrète de la donnée, carburant de l'IA, au service de la profession, qui « va permettre de développer de nouvelles solutions », ajoute Jean-Philippe Romero.

Dans les données mutualisées par Impulse Data, on trouve notamment des factures, qui seront nécessairement électroniques pour les grandes entreprises et les ETI dès septembre 2026. Ce chantier, l'entreprise s'y est préparée. Au printemps 2025, elle a créé une cellule spécialisée, transversale à l'ensemble du groupe, pour auditer les entreprises volontaires. « En tout, aujourd'hui, environ 400 personnes en comptabilité travaillent dessus. Ça s'impose à nous. On espère qu'il y aura des mesures d'accompagnement, car tout ne sera pas parfait au démarrage, mais au bout de deux ou trois ans, ce sera aussi naturel que le prélèvement à la source » assure Jean-Philippe Romero.

TAILLE CRITIQUE

Pour rentabiliser les investissements matériels et humains opérés pour sa croissance, CF mise sur une stratégie clé : « atteindre la taille critique », soit environ 10 millions d'euros de chiffre d'affaires pour chacun de ses pôles.

À cette fin, il capitalise sur son renforcement territorial via du développement en interne mais aussi en multipliant les rachats. En 2025, on peut notamment citer celui, en mars, du cabinet lyonnais Stamina (20 personnes, plus de 2,5 M€ de CA), deuxième cabinet possédé par le groupe en Auvergne-Rhône-Alpes



© MARC GREMILLON

Le groupe CF est divisé en dix pôles : expertise comptable, comptabilité en ligne, société d'avocats, RH, advisory (conseil en stratégie), gestion privée, corporate finance, international, RSE et Audit.

FICHE ENTREPRISE

150 millions d'euros

C'est le chiffre d'affaires que souhaite atteindre CF en 2030. En 2025, il a dépassé pour la première fois les 100 millions d'euros (94 M€ en 2024).

1200

C'est le nombre de collaborateurs opérant au sein du groupe, répartis dans une dizaine de pôles de spécialités. L'expertise comptable reste la « colonne vertébrale ».

47

C'est le nombre d'associés présents au capital du groupe CF, qui est toujours totalement indépendant et n'a fait appel à aucun fonds d'investissement.

après Sofeg racheté en 2024. « Nous atteignons environ 7 millions d'euros de chiffre d'affaires dans cette région », ajoute le PDG. Également présent en Occitanie et à Paris, le groupe a aussi racheté le toulousain Fortunea en septembre 2025 ou les girondins Pôle Experts et Still RH (spécialiste du recrutement) en octobre et novembre. Jean-Philippe Romero confirme d'ailleurs que d'autres acquisitions sont dans les tuyaux.

INDÉPENDANCE FINANCIÈRE

« Ce qu'on recherche, c'est un développement cohérent et harmonieux. Atteindre une taille critique nous permet de déployer tout notre écosystème de conseil, dont l'expertise comptable reste la colonne vertébrale », ajoute Jean-Philippe Romero. Le tout, bien sûr, sans oublier l'international via CF International, branche qui accompagne des entreprises anglophones. L'export réalise aujourd'hui « deux à trois millions d'euros » de chiffre d'affaires, preuve d'un potentiel encore conséquent avant d'atteindre la fameuse « taille critique ».

Souhaitant « continuer à développer les spécialités dans les différents pôles pour les étoffer », CF, qui recrute « environ 200 personnes chaque année » (alternants, CDD et CDI), vise un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros en 2030. Il compte l'atteindre en maintenant son indépendance financière — le groupe est possédé par ses 47 associés, sans fonds d'investissement — un choix assumé dans un secteur de plus en plus concentré et en pleine financiarisation. Quant au futur, si le conseil est amené à prendre de plus en plus d'importance, le métier de comptable « reste concurrentiel. Le conseil n'a aucun monopole, ce qui ne nous empêche pas de le valoriser », termine Jean-Philippe Romero.

Romain Béteille



DES COMPTABLES INFLUENCEURS

Transformer les écritures comptables en « indicateurs d'estimation de gaz à effet de serre ». C'est ce que propose, depuis avril 2025, Izzy Environnement, une plateforme numérique gratuite. Développé en partenariat avec La Société Nouvelle (société commerciale à but non lucratif basée à Lille), créatrice d'un « système d'information et de comptabilité sur les impacts de la production des entreprises », l'outil de CF est doté d'un tableau de bord automatisé. « Il permet de piloter en temps réel un indicateur de performance environnementale, à l'instar d'un indicateur finan-



Izzy Environnement se sert des données comptables comme « thermomètre » carbone.

cier », précise le groupe. Si l'impact environnemental de CF se mesure essentiellement par ses frais de transport et ses frais informatiques, la participation de son dirigeant à la convention des entre-

prises pour le climat lui a donné la certitude du « pouvoir d'influence » du groupe sur l'engagement RSE de ses clients.

« Nous sommes des influenceurs, et nous avons voulu utiliser ça pour les sensibiliser », précise Jean-Philippe Romero. « Nous savons convertir les chiffres en impact CO₂ pour créer un « thermomètre » ».

Désormais, grâce à cet outil, on délivre une comptabilité en partie triple en fournissant le bilan, le compte de résultat et cet indicateur CO₂ ».

L'outil est aussi un apporteur d'affaires pour le groupe, qui a créé une branche RSE en mars 2025. Une marque spé-

cifiquement construite autour d'une équipe de 5 personnes et d'une offre où le conseil, la formation et la certification se rejoignent, qu'il s'agisse de structurer la stratégie RSE des entreprises clientes, former les dirigeants ou garantir la fiabilité des publications extra-financières. Si Izzy Environnement est le thermomètre, c'est bien CF RSE qui sait comment atteindre la bonne température. Dans sa stratégie à 2030, CF va plus loin et structure ses propres engagements. Il vise notamment à réduire de 30 % les émissions de gaz à effet de serre de ses collaborateurs d'ici à 2030.

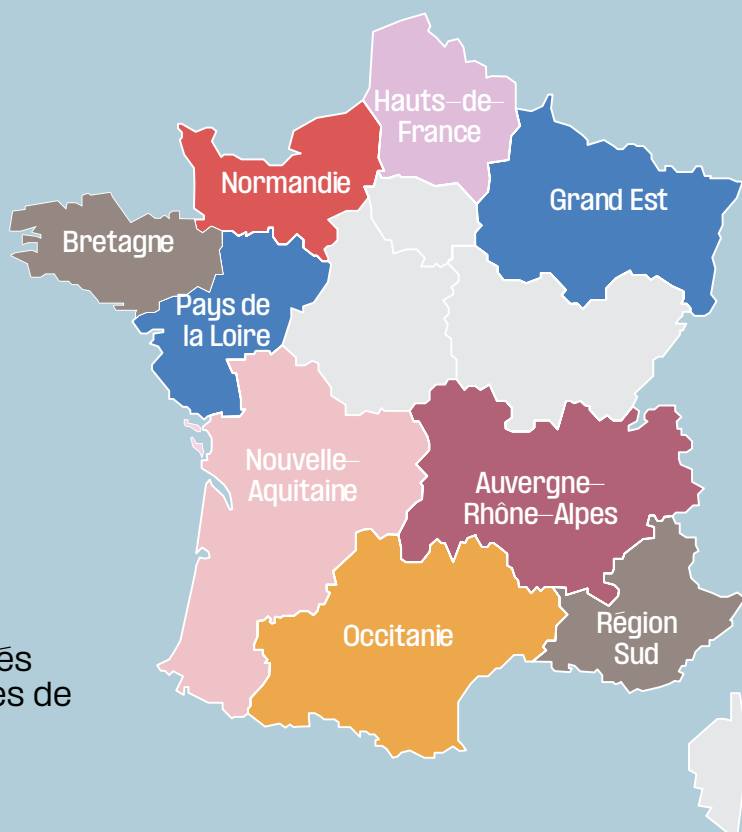
Romain Bétéille

LinkedIn

**RESTEZ CONNECTÉ
À L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE
DES ENTREPRISES**

Abonnez-vous dès maintenant
à la page LinkedIn
de votre région

Nominations, mouvements □ Opportunités
business □ Veille concurrentielle □ Levées de
fond □ Acquisition □ Fusion ...



**Le Journal
des Entreprises**

Web
Magazine
Newsletters
Podcasts
Événements

