

PMIE®IONS

Le grand chamboulement des cabinets d'experts-comptables

SERVICES

L'arrivée des fonds d'investissement accélère les rapprochements dans le secteur de l'expertise comptable.

Lamia Barbot

Ce mercredi, les experts-comptables se retrouvent à Paris pour leur congrès annuel, placé cette année sous le signe de la « Refondation ». Longtemps réputé pour sa stabilité, le marché de l'expertise comptable, estimé à environ 25 milliards d'euros de chiffre d'affaires, est entré dans une phase de recomposition accélérée. Facturation électronique, intelligence artificielle, nouveaux métiers, transmission des cabinets : les professionnels doivent revoir leur modèle à marche forcée.

Et les rapprochements se multiplient. De 250 opérations en 2025, leur nombre pourrait approcher les 400 cette année, selon la banque d'affaires Arc Capital. Une accélération encouragée par l'arrivée massive de capitaux dans un secteur jusqu'ici peu habitué aux fonds d'investissement.

Le basculement est rapide. L'an dernier, 30 % des opérations de fusion-acquisition ont été réalisées par des structures ayant des fonds d'investissement à leur capital, contre seulement 10 % cinq ans plus tôt, selon le Conseil national de l'Ordre des experts-comptables. « Si on regarde du point de vue strictement financier, c'est un placement qui est peu risqué », souligne son pré-

sident, Damien Charrier, qui met en avant la résilience de la profession.

Diversification

Le terrain est particulièrement favorable. En France, le secteur reste extrêmement atomisé : aux côtés des grands acteurs nationaux et internationaux, avec en tête les « Big Four » (Deloitte, PwC, EY et KPMG), subsiste une multitude de TPE-PME. Sur les 21.000 sociétés d'expertise comptable (pour 22.700 experts-comptables et 187.000 collaborateurs) recensées dans l'Hexagone, 60 % ont moins de 10 salariés et 20 % n'en ont aucun.

Ce marché très éclaté, combiné à la stabilité de l'activité, a de quoi séduire. « Pour un investisseur, ce profil est rare : une activité à revenus récurrents, contractualisés, peu sensibles à la conjoncture et un stock de cibles considérable », note Valentin Tonti-Bernard, spécialiste du développement des professions réglementées et président de Liberall Conseil.

De l'autre côté du miroir, les cabinets sont à la recherche de moyens financiers pour opérer des transformations nécessaires. « Notre modèle de valeur est en train d'être complé-

ment challengé », résume David Humbert, président d'Endrix, entreprise lyonnaise d'expertise comptable, d'audit et de conseil. Leur modèle économique est en effet bousculé par la facturation électronique et l'intelligence artificielle, qui vont automatiser une part croissante des tâches réglementaires, socle historique de l'activité qui représente encore très largement plus de la moitié du chiffre d'affaires des cabinets.

Pour élargir son offre, comme de nombreux autres cabinets, Endrix a fait le choix d'ajouter de nouvelles briques de services, notamment par croissance externe. L'ETI de 1.100 salariés, qui avait fait entrer Bpifrance et BNP Paribas Développement à son capital en 2021, puis IK Partners en 2025, a mené une douzaine d'opérations depuis le début de l'année. « En l'espace de six mois, nous avons fait grossir Endrix d'environ 60 % de sa taille, en passant d'un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros en 2025 à un peu plus de 160 millions à fin juillet. C'est très rapide ! » détaille David Humbert.

Le groupe a ainsi acquis Exelmans dans le conseil financier ou encore Mageia dans l'optimisation

► 16 Septembre 2026 - N°24798

de trésorerie. Les cibles sont choisies pour « créer des lignes de services, des activités que nous n'avons pas et apporter une valeur ajoutée nouvelle », explique le dirigeant. Et Endrix veut encore élargir son terrain de jeu. Alors que la facturation électronique brouille les frontières entre experts-comptables, banques et éditeurs de logiciels, l'ETI lyonnaise va prochainement présenter sa solution intégrant les flux bancaires, développée avec d'autres acteurs de la profession. « Nous n'avons pas envie de passer à côté de nouvelles sources de valeur », résume David Humbert.

« Les fonds répondent à de vrais besoins économiques, notamment pour financer la transmission des cabinets ou accélérer leur développement. Ils permettent aussi de proposer des valorisations plus élevées aux cédants », reconnaît Jean-Philippe Romero, PDG de Groupe CF (Compagnie Fiduciaire). Mais le dirigeant du 17^e acteur français de l'expertise comptable a choisi de ne pas suivre cette voie. La société installée à Bordeaux a dépassé les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires et vise 150 millions en 2030 en restant indépendant. Une croissance que le diri-

geant estime pouvoir financer sur ses propres ressources. « Au-delà de 200 millions, le recours à des capitaux extérieurs aurait probablement été nécessaire », concède-t-il.

Des prix qui flambent

Ce choix tient aussi à la gouvernance. « L'indépendance n'est pas une posture », insiste Jean-Philippe Romero. L'une de ses réserves porte notamment sur la sortie du premier investisseur. « Vous pouvez choisir avec qui vous allez faire le premier tour de table, mais comment être à peu près certain de ne pas subir le second ? » souligne-t-il. Avec 1.200 salariés, Groupe CF poursuit donc sa croissance externe par des rapprochements, souvent accompagnés d'échanges de titres, plutôt que par une logique de vente au plus offrant. D'autant que les prix flambent.

« Les cabinets ne se sont jamais vendus aussi cher », constate Damien Charrier. Longtemps situés autour de quatre à cinq fois l'Ebitda, les multiples atteignent désormais souvent sept à treize, selon la taille de la structure. Alors que la moitié des experts-comptables sont âgés de 50 ans ou plus, nombreux sont les cabinets qui

vont devoir être transmis. Des transmissions compliquées par l'envolée des valorisations. A ces niveaux, « un associé junior ne peut plus financer le rachat des parts de son senior », note Valentin Tonti-Bernard, ouvrant davantage la voie aux groupes et aux investisseurs.

Mais faut-il vraiment grossir à tout prix ? Pour Valentin Tonti-Bernard, les petites structures spécialisées peuvent conserver leur place. Les plus exposés sont les cabinets généralistes de taille intermédiaire, « trop grands pour fonctionner de façon artisanale et trop petits pour industrialiser ». « La seule stratégie réellement perdante, dit-il, est l'attentisme généraliste. » ■

« Notre modèle de valeur est en train d'être complètement challengé. »

DAVID HUMBERT
Président d'Endrix

