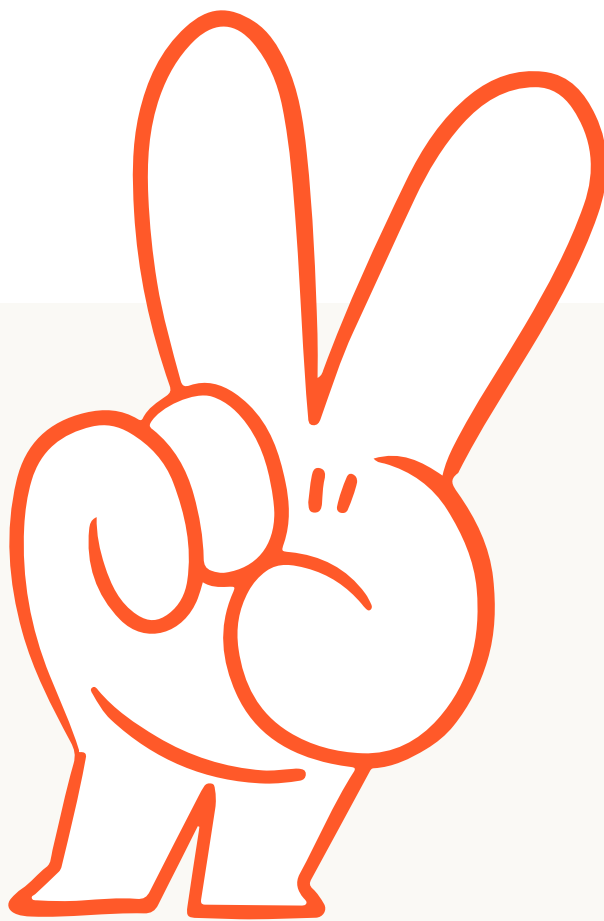




**PDJ #2 – 20 SEPTEMBRE 2023**  
**MAÎTRISE DE LA DATA GRÂCE À LA**  
**FACTURE ÉLECTRONIQUE :**  
**L'OR NOIR DES CABINETS**



---

**LIBEO**



# 4 IDÉES CLÉS

## 1 LE MODÈLE ÉCONOMIQUE DE LA DATA

Le Big Data pousse les cabinets comptables à sortir du modèle du forfait pour se tourner vers le full service et offrir de nouvelles propositions de valeur à leurs clients. En matière de modèle économique, un certain nombre de critères ont été définis par les membres de la communauté afin d'étendre leur gamme de services :

- Augmenter la taille critique de leurs données qui sont aujourd'hui figées en grande partie sur les informations historiques de leurs clients.
- Produire des analyses multidimensionnelles regroupant des informations à haute valeur ajoutée lors des restitutions (sectorielles, géographiques, structurelles etc.).
- Intégrer à terme l'intelligence artificielle – et notamment l'analyse prédictive – sur certains éléments de la restitution.
- Segmenter la clientèle afin de mieux répondre à ses besoins spécifiques.
- Valoriser le rôle de conseiller des collaborateurs.
- Intégrer des profils plus techniques aux équipes comptables pour offrir le bon niveau de restitution au client.

## 2 L'INTEROPÉRABILITÉ DES OUTILS

L'interopérabilité des outils est essentielle pour que les cabinets d'expertise comptable s'emparent de la data comme un levier de croissance au service de leur organisation et de leurs clients. Elle permet de partager la valeur de la donnée pour :

- Créer un référentiel interne clair avec des data qui auront préalablement été définies et catégorisées dans un dictionnaire de données.
- Structurer la donnée en interne pour mieux gérer la production.
- Piloter stratégiquement l'activité grâce aux tableaux de bords et aux outils d'aide à la décision.
- Renforcer l'attractivité du cabinet et de la fidélité des collaborateurs par l'automatisation des tâches à faible valeur ajoutée.
- Agréger des données externes en traitant des informations provenant de sources privées ou publiques.
- Tendre vers le smart data et se doter ainsi de la capacité à créer de la valeur à travers de nouvelles offres de service.
- Accompagner la montée en compétences des collaborateurs sur les outils de pilotage mis à leur disposition.



## 3 QUELLE CELLULE DATA À CRÉER ?

Quelques grandes étapes ont été identifiées pour construire une cellule data au sein des cabinets d'expertise comptable :

- L'acquisition de données, avec un enjeu fort d'interopérabilité ;
- Le nettoyage des données pour améliorer leur cohérence et leur fiabilité. Cette tâche peut être effectuée en interne mais nécessite une montée en compétences des collaborateurs ;
- Le traitement des données, lequel peut être effectué en interne par des data scientist si la base est suffisante.
- Le reporting qui permettra de déterminer les paramètres d'un nouveau modèle économique.

Il convient par ailleurs de garantir la sécurité, l'archivage et la confidentialité des données recueillies en se dotant d'outils dédiés.

## 4 LA CONDUITE DU CHANGEMENT

Les nouveaux usages de la data et la généralisation de la facturation électronique nécessitent une conduite du changement ambitieuse au sein des cabinets.

- Les collaborateurs doivent être sensibilisés aux problématiques liées à la data (confidentialité, sécurité, propriété etc.).
- La complexité des projets data doit être démystifiée.
- Les bénéfices des projets data doivent être démontrés. La révolution data est en effet un levier pour redonner du sens au métier.
- En matière d'organisation interne, les collaborateurs peuvent être catégorisés en fonction de leur formation initiale, de leurs compétences et de leur sensibilité à l'IT. Les profils les plus technologiques seront dédiés à l'exploitation de la data, les plus commerciaux au conseil au client, et, les plus juridiques, à l'assurance.



## CHIFFRES CLÉS

**29%**

**des experts-comptables**

présents considèrent que le report de la mise en place de la FE est une bonne chose pour leur cabinet.

**54%**

**des experts-comptables**

présents considèrent que le report de la mise en place de la FE n'est pas une bonne chose pour leurs clients.

**30%**

**des cabinets** présents ont des équipes prêtes pour la mise en place de la FE.

**90%**

**des experts-comptables** présents maintiennent leurs roadmaps au sujet de la FE.

# SAISON #2 PROGRAMME

**#1**

Intelligence Artificielle :  
opportunité ou menace  
pour les cabinets ?

4 JUILLET 2023

**#2**

Maîtrise de la data  
grâce à la facture  
électronique : l'or noir  
des cabinets

20 SEPTEMBRE 2023

**#3**

Management des  
nouveaux talents :  
le grand défi des  
cabinets !

22 NOVEMBRE 2023

**#4**

Stratégie RSE :  
comment embarquer  
le cabinet dans une  
stratégie RSE globale ?

24 JANVIER 2024

**#5**

Évolution du modèle  
économique : quelles  
nouvelles offres  
de valeur pour les  
cabinets ?

19 MARS 2024

## LES MEMBRES DU COMITÉ STRATÉGIQUE



**BAKER TILLY STREGO**

**Laurent Rivault**

Associé, Expert-Comptable



**BDO FRANCE**

**Laurent Lamoureux**

Associé, Responsable métier  
Expertise Comptable



**ENDRIX**

**David Humbert**

Président



**EUREX**

**Alexandre Boutarin**

Président



**EY**

**Pascale Attia**

Associée



**KPMG**

**Jérôme Kieffer,**

Associé, Membre du  
Directoire, Directeur  
Général



**LIBEO**

**Pierre-antoine Glandier**

Founder & CEO



**LIBEO**

**Grégoire Cléry**

Senior Team Lead CPA



**PKF ARSILON**

**Frank Gledel**

Président



**SAFIGEC**

**Jean-françois  
Verstraete**

Président



**SR CONSEIL**

**Emmanuel  
Larrazet**

Président



**LIBEO**

**Quentin Lallemand**

Head of Growth



**LIBEO**

**Jasmine Petiet**

Community & Partnerships



**LOSAM**

**Emilie Debosz**

Responsable de la communauté



**+ DE DÉTAILS  
SUR LE CERCLE**

## CONTACTS