

La dématérialisation comptable et les logiciels de 3ème et 4ème génération

Notre étude, menée en mai et juin 2016 (fin de période fiscale très chahutée encore cette année !), a reçu 267 réponses, essentiellement de la part de dirigeants de cabinets.

Si cet échantillon ne peut prétendre à une représentativité statistique de la Profession Comptable, ces réponses n'en demeurent pas moins l'expression de tendances marquant l'évolution de cabinets plutôt avancés, car en veille ou en recherche de solutions…

…sinon, ils n'auraient pas répondu !

Etude sur la PCLA – Mai / Juin 2016
Réalisée par RCA Consulting, et coproduite par Evoliz

RCA CONSULTING

Evoliz
VOUS AVEZ MIEUX À FAIRE QUE LA COMPTA

Pourquoi cette étude ?

Les cabinets manifestent depuis deux à trois ans à la fois un grand intérêt mais également un certain désarroi dans le choix et surtout **l'implémentation de nouvelles solutions** de 3e et 4e générations de logiciels comptables (notamment) qui sont apparues massivement à partir du Congrès de Dijon puis Lyon et Paris.

Car cette floraison d'outils collaboratifs de production comptable pose la question de **la refonte de l'architecture logicielle des cabinets** pour intégrer de plus en plus les clients dans les processus productifs.

Cette intégration des clients vise à la fois :

- Le début de la chaîne (les approvisionnements)
- Mais également la fin de cette chaîne (la restitution des informations).

On remarquera que ces deux temps sont assimilables dans les grandes lignes :

- En recherche de gains de productivité
- A la délivrance de plus de valeur aux clients.

Or la coopération entre éditeurs concurrents n'est évidemment pas un long fleuve tranquille, les quatre grands éditeurs majeurs (titulaires de cinq gammes de produits) défendent leur pré carré et n'ont pas décidé de s'en laisser compter, tentant de protéger au maximum leur parc clients de l'entrée des nouveaux éditeurs de 3e et 4e génération.

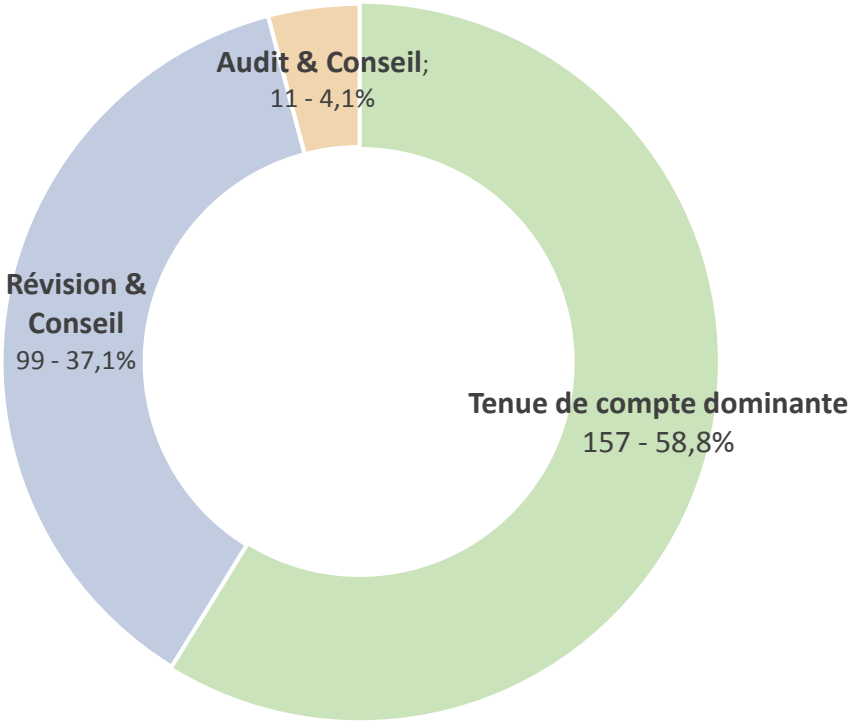
Nous voyons donc beaucoup de cabinets tester diverses solutions sur quelques dossiers avant de prendre des décisions engageantes non seulement en interne (vis-à-vis des collaborateurs qui sont déjà difficiles à convaincre) mais également et surtout vis-à-vis des clients (à qui certains cabinets font payer des services qui pourraient disparaître) …

…toute erreur de jugement pouvant avoir des conséquences importantes ! Démotivation des collaborateurs, insatisfaction ou départ des clients…

A l'heure où la dématérialisation est devenue **une évolution incontournable et irréversible**, nous souhaitions savoir où en étaient les cabinets à l'heure actuelle sur ces sujets.
Les vingt-cinq questions posées, combinées avec cinq critères de segmentation nous permettent d'y voir plus clair.

Qui sont les répondants à cette étude ?

Question 26 : Votre cabinet est plutôt orienté... ?



Question 27 : Votre éditeur principal de production ?

	Effectifs	%
Sage Coala	75	29,1%
Quadratus	48	18,6%
Cegid	40	15,5%
ACD Cador	33	12,8%
Agiris	27	10,5%
EIC	13	5,0%
Autre	11	4,3%
Ibiza	10	3,9%
EBP	6	2,3%
Ciel	3	1,2%
NetexCom	1	0,4%
Total	258	100,0%

Question 28 : Votre effectif ?

	Effectifs	%
1 à 10	**108**	**40,4%**
11 à 20	53	19,9%
21 à 50	50	18,7%
> 100	32	12,0%
51 à 100	24	9,0%
Total	267	100,0%

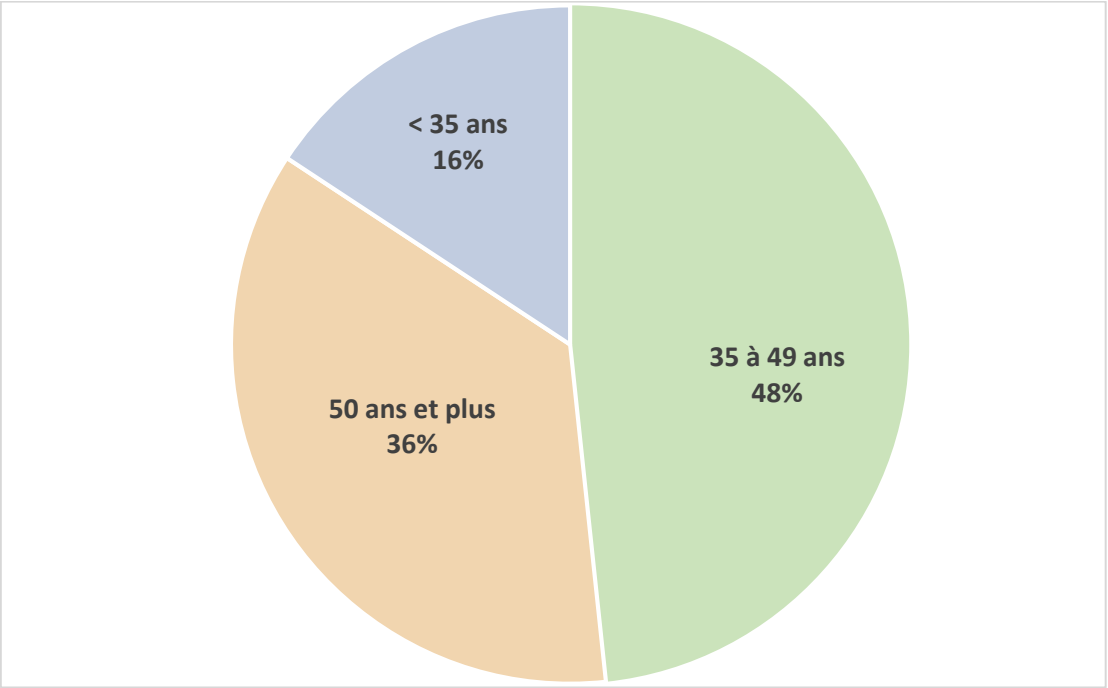
Question 29 : Chiffre d'affaires moyen par collaborateur ?

	Effectifs	%
76 à 90K €	**83**	**31,1%**
60 à 75K €	69	25,8%
91 à 110K €	67	25,1%
<60K €	23	8,6%
Je ne sais pas	14	5,2%
111 à 130K €	6	2,2%
> 130K €	5	1,9%
Total	267	100,0%

Question 30 : Si vous appartenez à un groupement ou à un réseau, précisez :

	Effectifs	%
Je n'appartiens à aucun groupement	**187**	**72,5%**
Autre	24	9,3%
France Défi	9	3,5%
Prime Global	8	3,1%
Cabex	7	2,7%
Eurus	6	2,3%
CerFrance	3	1,2%
Excel	3	1,2%
Absoluce/Qantea	3	1,2%
Synerga	4	1,6%
ATH	3	1,2%
Cabinets Partenaires	2	0,8%
ComptaCom	2	0,8%
Autre	6	2,3%
Total	267	100%

Question 31 : Votre âge ?

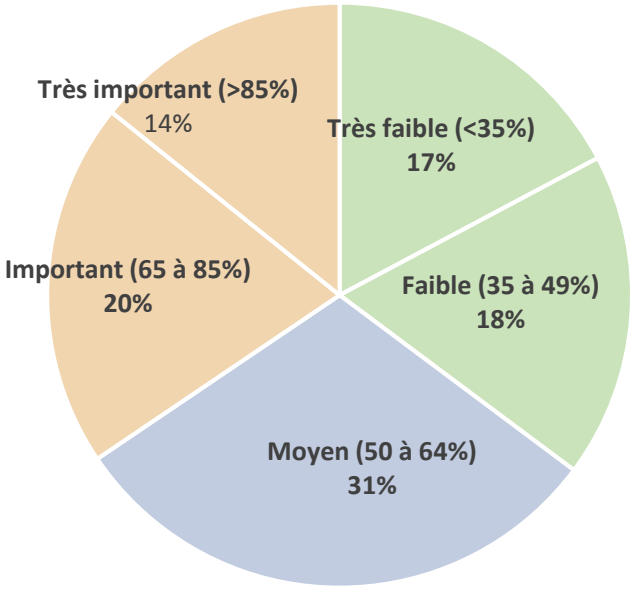


Question 34 : Votre statut dans le cabinet

	Effectifs	%
Expert Associé	**178**	**66,7%**
Autre	17	6,4%
Cadre	24	9,0%
Dirigeant non-expert	19	7,1%
Collaborateur	15	5,6%
Expert Salarié	14	5,2%
Total	267	100%

Les résultats marquants

Question 1 : Degré de dématérialisation de votre production comptable actuelle ?



Trois groupes à peu près équilibrés apparaissent dans les statistiques :

- 35% forte ou très forte dématérialisation de leur production
- 30% de dématérialisation moyenne
- 35% de dématérialisation faible ou très faible.

Info segmentation

Il est intéressant de constater que ces cabinets sont plus avancés sur ce plan :

- Moins de 20 collaborateurs
- Equipés Agiris/Eic et Quadratus
- Dirigeants de 35 à 49 ans.

Il semble avoir une nette corrélation entre le degré de dématérialisation (forte et très forte) et le CA par collaborateur :

- 100% des CA > 130K€ sont en forte et très forte dématérialisation
- 50% des > 110K€
- 41% des >90K€.

Il faut cependant remarquer qu'il faut ajouter à la dimension technologique deux ingrédients supplémentaires pour réussir (ils sont souvent négligés) :

*-L'**organisation** (processus, obligations, planification et pilotage)*
*-Le **management des RH** (répartition équitable des dossiers via le planning de charge, sensibilisation aux méthodes, suivi des agendas individuels, mesure et motivation).*

Question 2 : Vous pensez que la dématérialisation est plutôt…

	Effectifs	%
Une opportunité pour les deux	**160**	**59,9%**
Une opportunité pour accroître vos gains de productivité	50	18,7%
Une opportunité pour fournir plus d'informations de pilotage à vos clients	34	12,7%
Un grand coup de main au bénéfice de l'administration (cf FEC)	23	8,6%
Total	267	100%

Justement, la dématérialisation est envisagée par la plupart des répondants comme une double opportunité :

- De gain de productivité pour le cabinet
- Pour proposer plus d'information de pilotage aux clients…

Faisant ainsi deux gagnants.

Reste une inconnue : **le personnel des cabinets sera-t-il le troisième gagnant de l'histoire ou bien la victime de la robotisation de la tenue comptable ?**

Autrement dit, comment les dirigeants de cabinets vont-t-ils gérer le reclassement de dizaine de milliers de collaborateurs au plus bas de la pyramide productive ?

A l'heure où les cabinets peinent plus que jamais à trouver des (bons) collaborateurs et cadres, cette question mérite d'être posée…

*L'apport d'information de pilotage de gestion reste encore plus que modeste actuellement, et il passe généralement **après la production de la tenue de comptabilité** : est-ce encore le bon tempo car la périodicité de cette tenue peut être antinomique avec une assistance au pilotage qui réclame une fréquence plus courte (par exemple hebdomadaire au minimum pour la trésorerie) ?*

Question 7 : Vous envisagez de… ?

	Effectifs	%
Accélérer fortement votre dématérialisation de production dans l'année à venir	**127**	**47,6%**
Etudier les solutions du marché et avancer prudemment	**96**	**36,0%**
Je suis déjà bien avancé dans le processus	38	14,2%
Ne rien faire du tout	6	2,2%
Total	267	100%

Parmi eux, **48% envisagent de l'accélérer fortement** tandis que **14% se disent déjà bien avancés**.

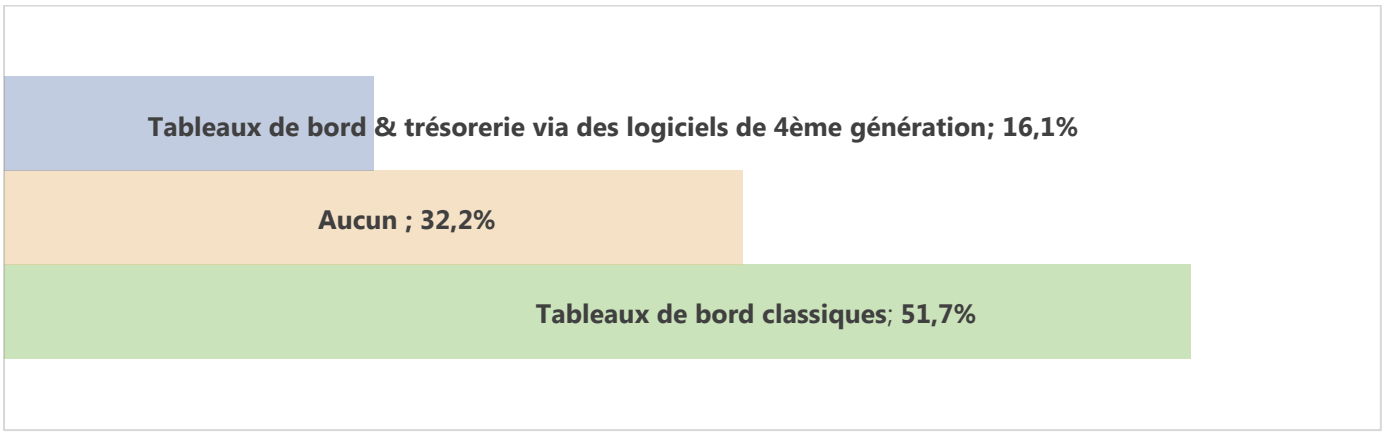
Question 3 : Quels vos outils actuels de gestion d'approvisionnement ?

	Effectifs	%
Scanner au cabinet	**155**	**58,1%**
Captation des écritures bancaires de vos clients via des logiciels de 4ème génération	**136**	**50,9%**
Scanner chez le client	**155**	**58,1%**
Autre	32	12,0%
Outil d'échange type Dropbox	89	33,3%
Plateforme clients-cabinet	87	32,6%
Récupération automatique de factures numériques (boites mails, sites marchands)	48	18,0%

Question 4 : Quels vos outils de traitement comptable dématérialisé ?

	Effectifs	%
Récupération de la banque EBICS	**215**	**80,5%**
OCR de factures d'achats avec imputation comptable automatique	107	40,1%
Qualification par vos clients des écritures bancaires via des logiciels de 4ème génération	47	17,6%
Tableau de bord des lots de pièces à traiter	35	13,1%
Récupération de la banque par scrapping	30	11,2%

Question 5 : Quel est votre outil de restitution d'informations aux clients le plus utilisé?



Les tableaux de bord classiques sont les outils de restitution les plus courants pour plus de la moitié des répondants : des tableaux de bord plus funs intégrant la captation bancaire et peut-être la trésorerie ne concernent qu'un cabinet sur six seulement.

Question 6 : Quelle est la bonne périodicité pour cette restitution d'informations aux clients ?

	Effectifs	%
Mensuelle	**161**	**60,3%**
Trimestrielle	58	21,7%
Quotidienne	12	4,5%
Hebdomadaire	24	9,0%
Autre	12	4,5%
Total	267	100%

Les périodicités de restitution aux clients plébiscitées sont :

- **Mensuelle : 60%**
- **Trimestrielle : 22%.**

Pour autant, les fréquences courtes (hebdomadaire et quotidienne) sont citées malgré tout pour près de 13% ! Un signe du changement ?...

Question 8 : Votre priorité va plutôt vers l'étape... ?

Les trois priorités affichées en termes d'étapes à dématérialiser sont respectivement :

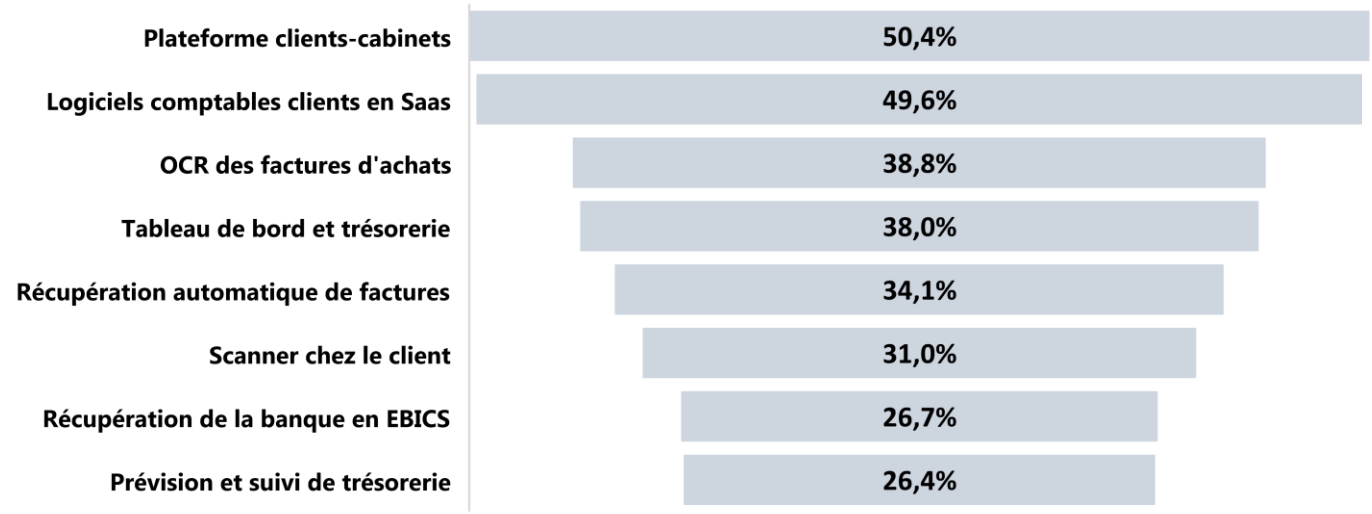
- **La gestion des approvisionnements** : 29%
- **La restitution d'information aux clients** : 26%
- **L'organisation des clients** : 22%

Et **le traitement comptable** ne venant logiquement qu'en 4e position avec 14%.
Ceci est pertinent à la fois pour **les gains de productivité** et pour **la satisfaction des clients**.

Les cabinets sont donc conscients que les gains se font :

- En début ou en fin de chaîne
- Et à chaque fois en contact avec les clients.

Question 9 : Les outils qui tentent le plus les cabinets :



Les **nouveaux (ou futurs) outils les plus attendus** :

- Plateforme collaborative clients-cabinet
- Logiciels comptables saas de 4e génération
- Récupération des factures d'achat et de la banque
- OCR des factures d'achats et imputation comptable
- Budget et suivi de trésorerie.

Question 10 : Quel coût mensuel serait supportable par le client pour un outil complet ?

	Effectifs	%
5 €	**35**	**13,1%**
10 €	**70**	**26,2%**
15 €	**53**	**19,9%**
20 €	**52**	**19,5%**
30 €	34	12,7%
40€ et plus	23	8,6%
Total	267	100%

Pour deux tiers des cabinets, le coût d'une solution complète de 4ème génération ne doit pas dépasser **20€/mois/client et même 15€/mois/client pour 46%.**

Malgré tous les avantages connus des outils en saas, il est bien possible que les cabinets, confrontés à une multitude d'offres tarifées comme ci-dessus (mais avec de grandes difficultés pour comparer des offres à périmètre équivalent), ne finissent par réclamer des forfaits, afin de préserver une meilleure part de la valeur.

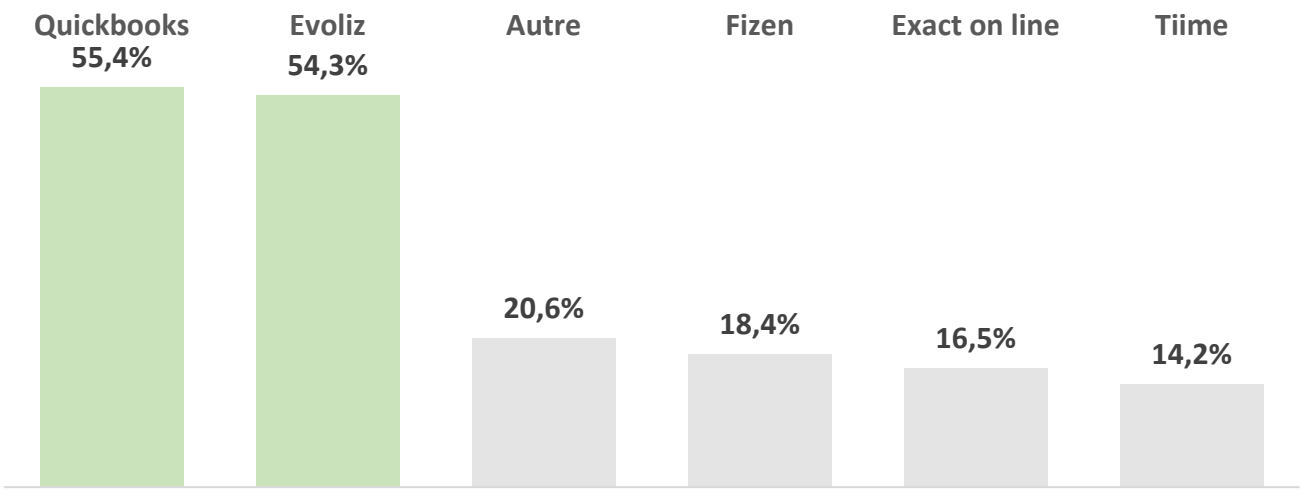
Question 11 : Vous avez actuellement privilégié comme type d'hébergement… ?

	Effectifs	%
Des serveurs dans votre cabinet ou une de vos filiales dédiées	**151**	**56,6%**
Un hébergement chez votre éditeur principal	33	12,4%
Un hébergement mixte	33	12,4%
Un hébergement chez un hébergeur spécialiste des cabinets	23	8,6%
Un hébergement chez un hébergeur généraliste	25	9,4%
Autre	2	0,7%
Total	267	100%

La plupart des cabinets conserve la maîtrise de son informatique sur des serveurs au cabinet ou en hébergement mixte (70%) ou sur des hébergements externes maîtrisés (17%) en dehors de ceux moins souples des éditeurs.

Pour deux tiers des professionnels, le coût locatif global par client et par mois doit se situer entre 10 et 20€ : si l'on descend à 5€, on rassemble alors les trois-quarts des répondants.

Question 12 : Cochez les éditeurs de logiciels comptables/ pré-comptables de 4ème génération :

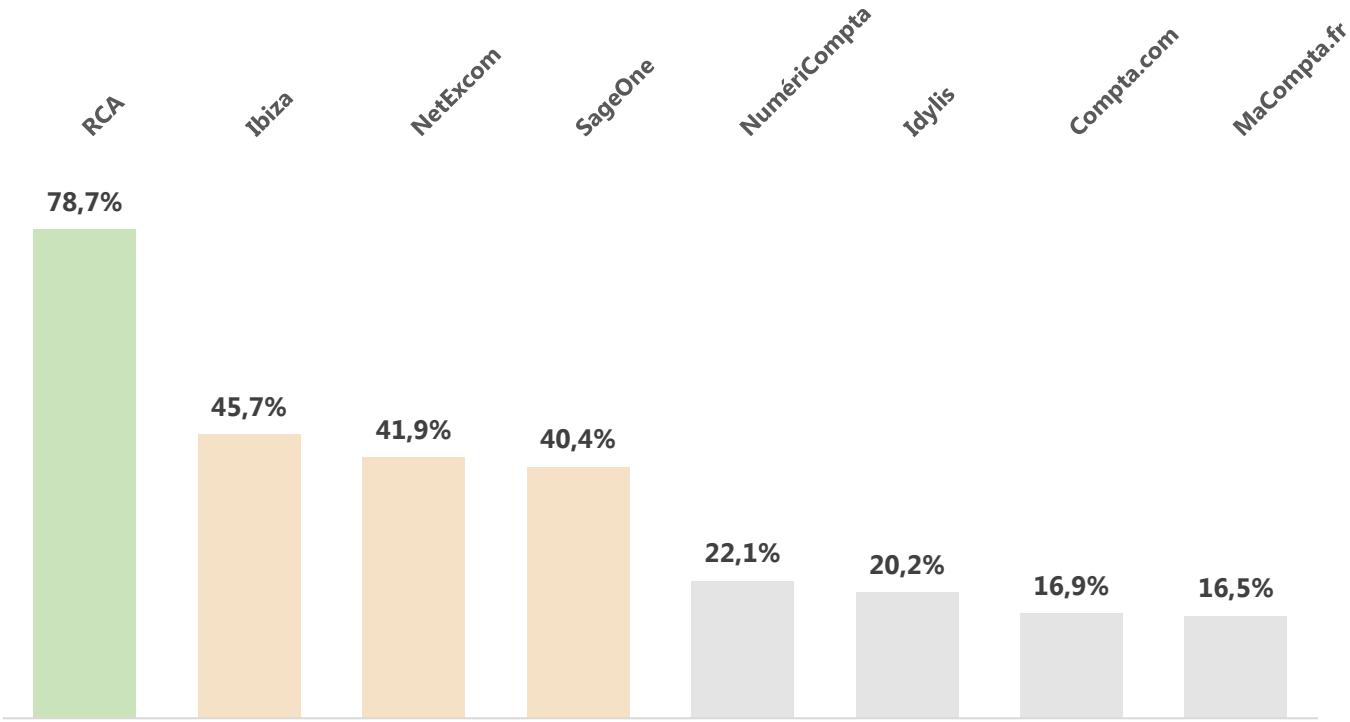


Evoliz et QuickBooks semblent être actuellement les deux produits possédant la meilleure notoriété mais de nombreux produits rentrent pour tenter leur chance !

Les moyens financiers et le marketing puissant des anglo-saxons montrent qu'ils peuvent rapidement rattraper (mois d'un an) le travail de fond réalisé par de plus petits éditeurs pourtant créatifs.

Question 13 : Cochez les éditeurs de logiciels collaboratifs de 3e génération :

RCA est le leader des quatre éditeurs qui se partagent la meilleure notoriété sur les outils de 3ème génération.



Question 14 : Envisagez-vous de masquer dans votre discours aux clients l'expression « tenue comptable » au profit de « pilotage » ou « accompagnement de gestion » ?

	Effectifs	%
Oui absolument	**72**	**27%**
C'est probable	**123**	**46%**
Non	72	27%
Total	267	100%

Pour près des trois-quarts des experts, le mot « comptabilité » va disparaître au profit de « pilotage » ou « accompagnement de gestion » : ceci est symptomatique de la désaffectation des clients qui réclament de plus en plus « autre chose ».

Question 15 : Préférez-vous payer un forfait annuel complet pour tous vos clients à un coût mensuel par client ?

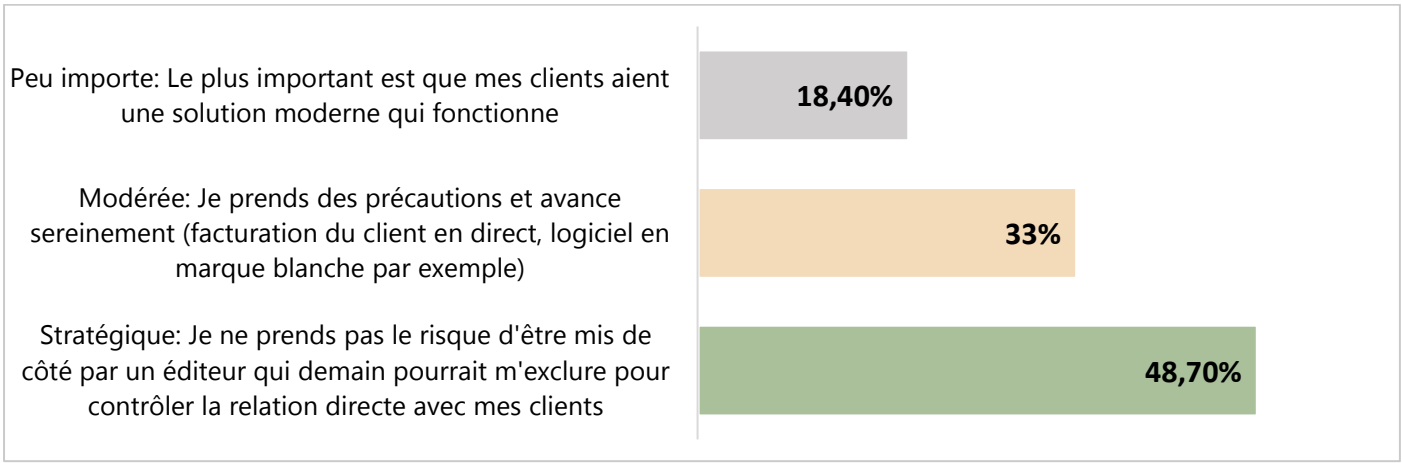
	Effectifs	%
Oui	92	34,5%
Non	83	31,1%
Je ne sais pas	92	34,5%
Total	267	100%

Info Segmentation

La fixation d'un forfait à la place d'un coût par client et par mois n'est pas encore un choix clair dans la tête des professionnels.

Mais ce forfait est plus demandé par les experts de moins de cinquante ans et par les cabinets à forts volumes de dossiers.

Question 16 : Quelle importance accordez-vous à la maitrise de la relation client dans le choix d'un prestataire de compta de 4ème génération ?



En revanche, la maîtrise de la relation clients est considérée comme stratégique par près de 50% des répondants.

Question 17 : Si vous équipez vos clients d'outils de 4e génération, vous choisiriez de ?

	Effectifs	%
Leur mettre à disposition gratuitement	42	16%
Leur louer à un prix couvrant vos coûts	**139**	**52%**
Leur louer à un prix préférentiel	69	26%
Ce n'est pas prévu	17	6%
Total	267	100%

Le choix de facturer une location au client semble préférentiel pour plus des trois-quarts des professionnels, la gratuité totale n'est envisagée que par moins d'un sixième.

Au-delà de sa relative difficultés, ***ce choix de refacturer le client final n'est-il pas une erreur stratégique ?***

En effet, généraliser chez les clients des outils de gain de productivité est la première des priorités du cabinet, avant de pouvoir délivrer plus de valeur. Mais si seulement 10% des clients adoptent ces outils du fait de leur coût (même minime), c'est perdu pour le cabinet ! Il faudra sérieusement réfléchir entre perdre une relocation des outils aux clients finaux ou faire de la gratuité et gagner beaucoup plus vite en productivité et en valeur additive.

Question 18 : Comptez-vous faire une offre à bas coût avec un outil de 4e génération afin de capter une nouvelle clientèle auprès de laquelle vous ne vous adressez pas aujourd'hui ?

	Effectifs	%
Oui	39	14,6%
Non	**114**	**42,7%**
C'est déjà fait	13	4,9%
En cours de réflexion	**101**	**37,8%**
Total	267	100%

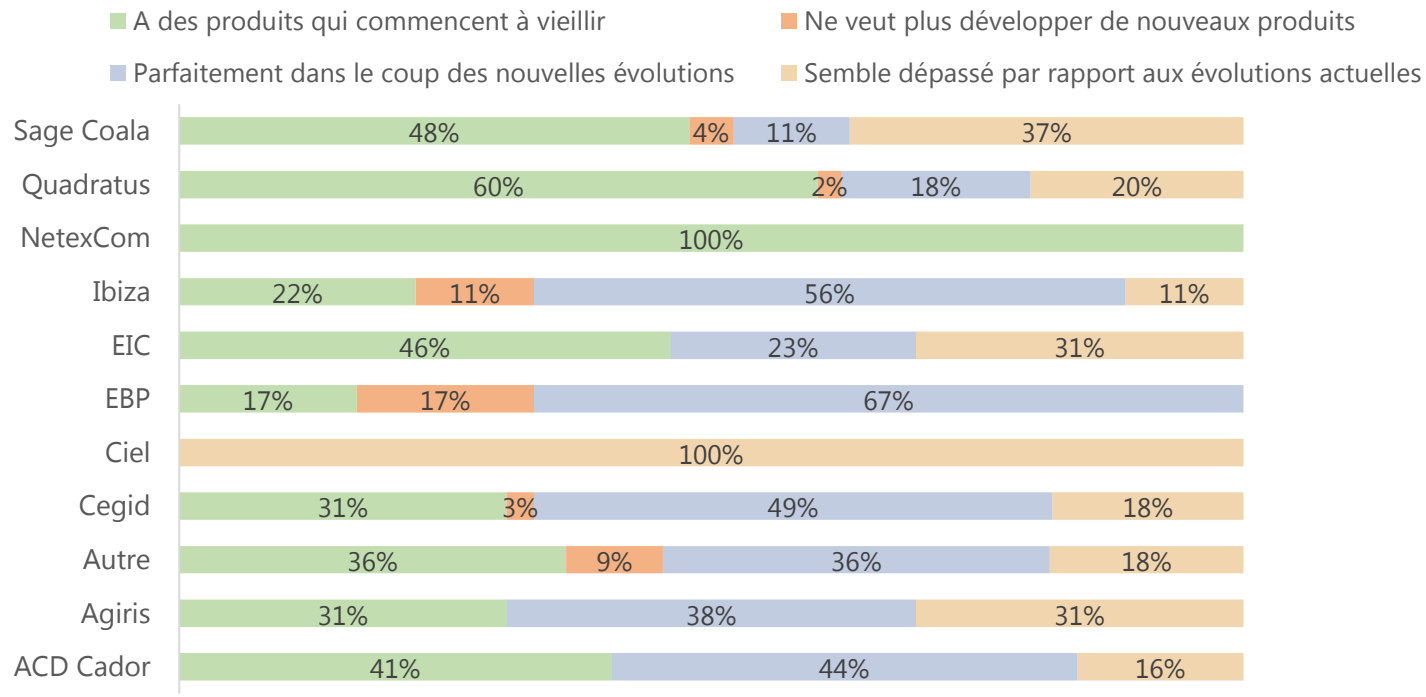
Une majorité de cabinets semblent vouloir tester une offre low-cost ou au moins y réfléchir mais peu (5%) l'ont déjà fait.

Une idée séduisante en apparence mais est-ce une si bonne idée ? Peu de cabinets ont les caractéristiques et les moyens financiers pour réussir dans cette entreprise sauf à créer une filiale dédiée et des processus en béton !...

Question 19 : Notre éditeur actuel d'outils de production est :

	Effectifs	%
Parfaitement dans le coup des nouvelles évolutions	79	29,6%
A des produits qui commencent à vieillir	**111**	**41,6%**
Semble dépassé par rapport aux évolutions actuelles	69	25,8%
Ne veut plus développer de nouveaux produits	8	3,0%

Les répondants estiment pour moins d'un tiers d'entre eux que leur éditeur de production est dans le coup : les autres deux tiers sont assez sévères avec celui-ci (dont 25% qui l'estiment « dépassé »).



Info Segmentation

Entre vieillissement des outils et perte de vitesse face aux évolutions, certains éditeurs sont plus « attaqués » que d'autres :

- Sage Coala : **85%**
- Quadratus **: 80%**
- Eic : **77%**

Bien sûr, la faiblesse de notre échantillon oblige à relativiser la pertinence de cette statistique croisée, toutes nos statistiques ne sont au mieux que des tendances.

Question 20 : La liaison entre logiciels de diverses générations vous semble :

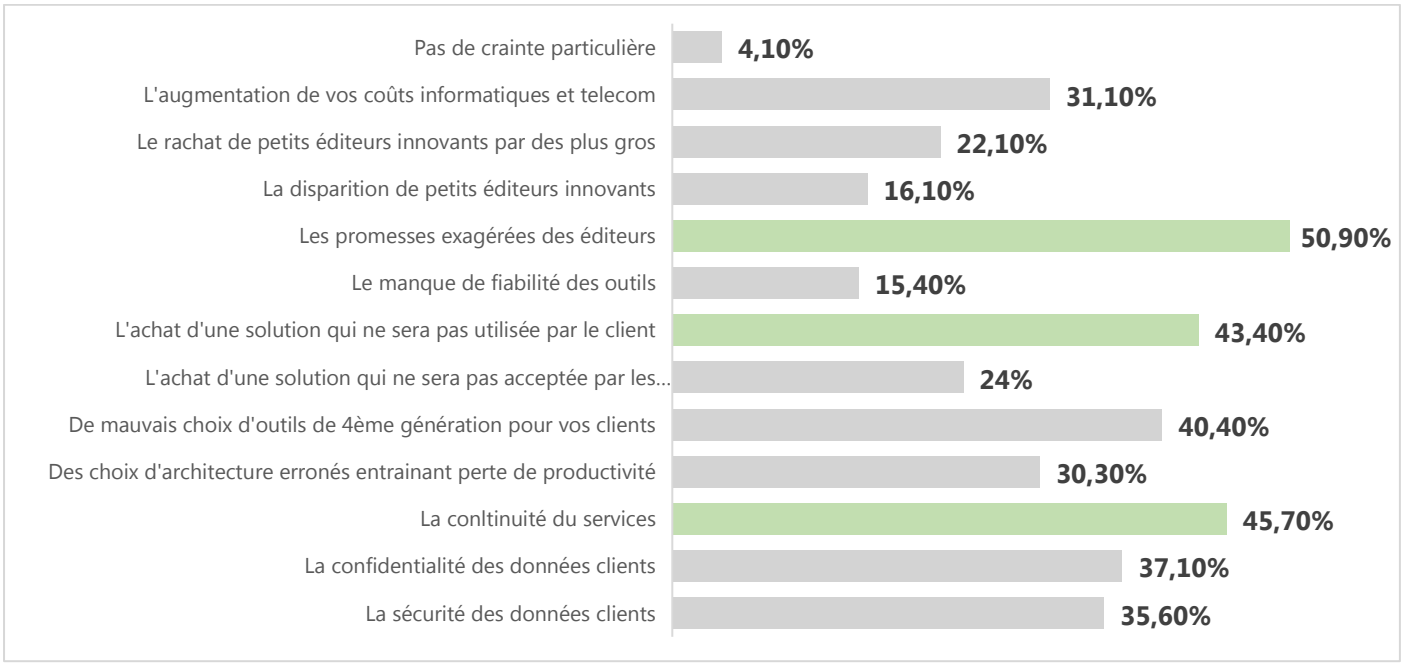
	Effectifs	%
Naturelle	92	34,5%
Relativement complexe	**140**	**52,4%**
Un vrai casse-tête	**35**	**13,1%**
Total	267	100%

Les deux tiers des cabinets butent sur la complexité des liaisons entre les outils de générations différentes : cela semble être un véritable problème dans la Profession.

On peut penser qu'une majorité de cabinet souhaitera conserver son éditeur comptable actuel (2e génération) qui n'a pas intérêt à laisser rentrer les 3e et 4e générations.

Plus qu'un problème purement technique (informatique), il s'agit vraisemblablement d'un frein lié à des aspects stratégiques !

Question 21 : Vis-à-vis des nouveaux éditeurs de 4e génération et plus généralement, que craignez-vous le plus ?



Produits survendus, continuité de service et solutions non acceptées par les clients sont les trois craintes majeures des cabinets vis-à-vis des éditeurs de 4e génération.

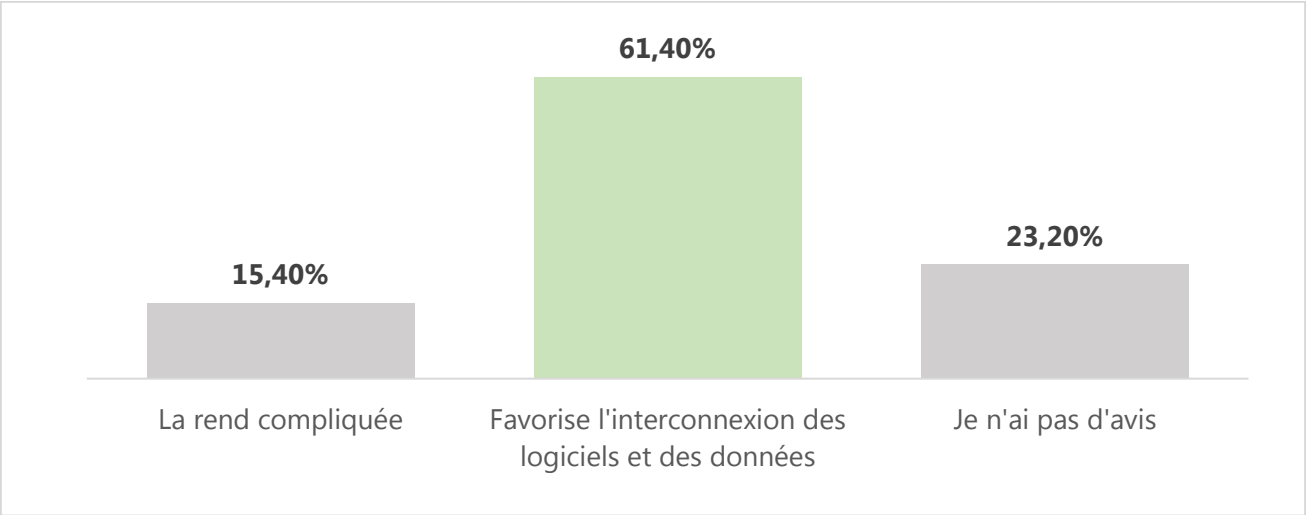
Au-delà de ces considérations ayant trait à la qualité, à l'acceptation et à la fiabilité des solutions, les aspects « confidentialité des données clients » et « sécurité » viennent très vite derrière.

Question 22 : D'après vous, la confidentialité des données clients est-elle plus en danger chez les éditeurs ?

	Effectifs	%
Français	15	5,6%
Anglo-saxons	101	37,8%
Aucun avis sur la question	152	56,9%
Total	267	100%

Sur le sujet de la confidentialité des données, **les éditeurs anglo-saxons** inspirent **sept fois moins de confiance** que les éditeurs français : ils devront probablement clarifier leur position pour rassurer de futurs clients.

Question 23 : D'après vous, le cloud… ?



Six cabinets sur dix pensent que le cloud devrait favoriser l'interconnexion des données : mais leur réponse précédente concernant les liaisons entre outils de générations différentes dément ce souhait encore très théorique.

Question 24 : Trouvez-vous que les éditeurs comptables de 2e génération sont ouverts à des interfaces avec les éditeurs de 4e génération ?

	Effectifs	%
Oui absolument	32	12,0%
J'en doute	**115**	**43,1%**
Clairement pas	68	25,5%
Aucun avis	52	19,5%
Total	267	100%

Ils le précisent dans la question suivante en indiquant à plus des deux tiers que les éditeurs de 2e génération ne font pas d'efforts pour proposer des interfaces aux outils de 4e génération.

Question 25 : Selon vous, la course à la dématérialisation est plutôt..... ?

	Effectifs	%
Un danger pour vos honoraires	18	6,7%
Une opportunité pour vendre plus de conseil à valeur ajoutée	**117**	**43,8%**
Un peu les deux	**106**	**39,7%**
J'ai du mal à faire la part des choses	26	9,7%
Total	267	100%

Près de 84% des répondants sont positifs sur la dématérialisation comme vecteur ou facteur favorisant de développement du conseil.

La notion de danger pour les honoraires est bien présente *(46%) : on peut en effet légitimement envisager qu'une forte robotisation de la tenue comptable accélèrera la baisse des honoraires...*

Le croisement à suivre avec des critères de segmentation précise les cabinets potentiellement les plus inquiets.

Info Segmentation

Ces cabinets sont les plus inquiets :

- cabinets de tenue (à 68%) : ils sont plus concernés
- experts comptables les plus jeunes (à 60%) : c'est leur avenir qui est en jeu
- cabinets à faibles honoraires/collaborateur (50/55%) : leur position est précaire
- plus petits cabinets (à 52%) : ils auront plus de mal à développer du CA additif.

Conclusions de l'étude

A mi-chemin entre optimisme, volontarisme et crainte, les cabinets s'interrogent néanmoins sur un grand nombre de points concernant l'évolution de leur architecture logicielle de production et plus généralement l'évolution de leur business model.

Si chacun reconnait le caractère inéluctable et rapide des évolutions en cours, il faut aussi composer avec les besoins pressants de la Profession :

1. Enrayer ou compenser la perte d'honoraires récurrents et de rentabilité
2. Attirer et fidéliser les clients
3. Attirer, repositionner et conserver ses personnels
4. Desserrer l'étau de la période fiscale
5. Retrouver du temps et des moyens pour investir et embaucher.

Les voies urgentes pour y parvenir sont notamment de deux ordres :

1. **Gagner des points substantiels de productivité**
2. **Délivrer plus de valeur aux clients par des voies novatrices.**

➔ Le premier point nécessite :

- De nouvelles technologies
- De l'organisation
- Des ressources humaines.

➔ Le second :

- Une rénovation stratégique (différenciation)
- Une stratégie digitale (ne pas ignorer la puissance d'Internet)
- Des offres nouvelles orientées clients et pragmatiques (ne pas se faire plaisir).

Confrontés à de nombreuses offres qui accompagnent leur mutation vers un monde professionnel de plus en plus dématérialisé, et à des sollicitations de leurs plus jeunes clients, les cabinets les plus audacieux sont en phase de test sur de nombreux outils comptables de 3^{e} et 4^{e} génération.

Beaucoup attendent de voir émerger les nouveaux éditeurs leaders, mais ce faisant, ils prennent un important risque de se faire sortir du marché.

En effet, expérimenter et se tromper, c'est déjà progresser vers un nouveau format de cabinet, une nouvelle culture, en accumulant une expérience qui s'avèrera précieuse au moment de prendre des décisions cruciales.

Cette démarche est le propre des start-up que les experts comptables accompagnent, démarche itérative : test, erreur, apprentissage, répétition…

Le « **management du changement** » est déterminant dans l'adoption réussie de nouveaux outils et méthodes tant il touche à la fois les associés du cabinet puis les collaborateurs… et les clients !
Il nous semble que trop de cabinets ont adopté la traditionnelle démarche attentiste et prudente alors que l'environnement change à vitesse accélérée : souhaitons-leur de ne pas payer un jour ce manque d'audace et de vision…

Retrouvez-nous :

RCA CONSULTING

http://www.rca-consulting.fr/
http://www.produisez-plus-vite.com/

Contact : Stéphane REGNIER
06 11 23 09 18
stephane.regnier@rcac.fr

Evoliz
VOUS AVEZ MIEUX À FAIRE QUE LA COMPTA

http://www.evoliz.com/cloudexpert/

Contact : Stéphane HAMELIN
06 38 14 33 36
shamelin@evoliz.com