

yuki bright accounting

Tendances et développements dans le secteur de la comptabilité

2026 promet d'être une année intéressante.
Êtes-vous prêt ?



Introduction

Le monde de la comptabilité change de plus en plus vite et les différents développements se succèdent à un rythme effréné. Le fil rouge est clair : **l'innovation**. Mais ce mouvement n'est pas uniforme.

Bien que toutes les innovations numériques aient déjà considérablement modifié le paysage ces dernières années, la technologisation ne fera qu'augmenter dans les années à venir. Cela soulève des questions : si la véritable innovation ne résidait pas dans une application d'IA supplémentaire, mais dans le courage de rompre enfin avec des modèles de tarification dépassés tels que le paiement à l'heure ?

Ce rapport de tendances plonge dans **les cinq principales tendances et défis pour le secteur de la comptabilité belge en 2026**. Êtes-vous curieux de connaître toutes les tendances et évolutions et souhaitez-vous être entièrement à jour sur ce qui se passe dans le monde de la comptabilité ? Alors poursuivez rapidement votre lecture, car...

L'avenir commence aujourd'hui. Et il exige des choix.



1

2

3

4

5



01

Au-delà de la
facturation
électronique
Peppol



02

L'IA : d'assistant
rédactionnel à
partenaire de
processus



03

Le
comptable 360°



04

Consolidation :
assistons-nous à
l'émergence d'une
contre-tendance ?



05

La comptabilité
cloud-based a le
vent en poupe



1

2

3

4

5



01

Au-delà de la facturation électronique Peppol



1

2

3

4

5





La course de rattrapage pour la facturation électronique obligatoire en 2026 est terminée. La grande question n'est plus de savoir si vous êtes enregistré sur Peppol, mais comment vous transformez le flux de données structurées en un avantage compétitif pour votre fiduciaire.

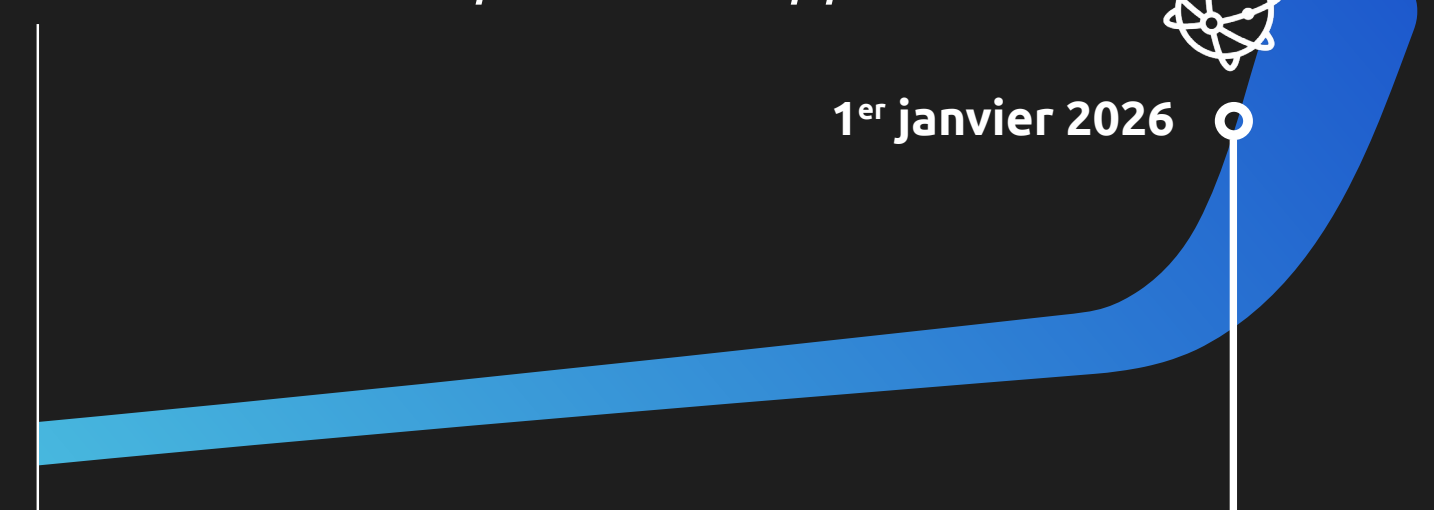
Les comptables qui ne franchissent pas cette prochaine étape échangent simplement la boîte à chaussures de reçus papier contre une boîte à chaussures numérique. Le véritable enjeu en 2026 concerne la vitesse de traitement et le **maintien du contrôle** sur les données structurées.

La théorie du bâton de hockey inversé

Qui sera **conforme à Peppol** au 1^{er} janvier ? Le gouvernement belge vise environ **700 000 enregistrements** d'ici le 1^{er} janvier 2026. Historiquement, la courbe d'adoption se déroule souvent comme un bâton de hockey inversé : la croissance ne s'accélère réellement que juste avant la date limite, et cela semble être le cas pour la Belgique également.

La transition vers la facturation électronique interentreprises (B2B) obligatoire via Peppol est un changement majeur qui nécessite votre orientation. Il est fort probable que toutes les entreprises assujetties à la TVA ne seront pas entièrement conformes à la date limite légale du 1^{er} janvier 2026. C'est cependant une opportunité pour positionner votre fiduciaire comme le partenaire de transition qui guide les clients à travers ce changement.

La courbe d'adoption de Peppol



Prédiction : Votre plus grand potentiel de croissance réside dans l'accompagnement actif de vos clients lors du passage à la facturation électronique Peppol.

1

2

3

4

5





La situation belge rappelle fortement l'Italie en 2019, où tout le monde n'est passé à la facturation électronique que dans les derniers mois précédant la date limite. La même tendance est attendue en Belgique. L'expérience dans d'autres pays montre qu'il n'est pas trop tard. Une fois que les avantages sont perceptibles, personne ne veut revenir aux PDF ou aux factures papier. Ce qui semble être une obligation aujourd'hui évoluera rapidement vers un gain d'efficacité évident.

Philippe Kimpe, Fondateur Lucy & co-auteur de « E-facturatie Ontcijferd »

Impact sur les comptables

L'accent mis par le comptable se déplace de **l'exécution des processus** vers la **vérification des processus**. Le retard de conformité (compliance) de vos clients peut influencer votre charge de travail en tant que comptable.

La conformité



La charge de travail



L'identité numérique



Votre identité numérique de cabinet

L'adoption tardive de nombreuses entreprises est votre opportunité stratégique. Peppol n'est pas seulement une question de conformité ; c'est la base de votre **identité numérique** en tant que cabinet.



Prédiction : Le lieu de rencontre entre le comptable et l'entrepreneur est de plus en plus numérique. En guidant proactivement la transition vers Peppol, vous renforcez votre marque en tant que cabinet numérique et fiable.



Réflexion : Utilisez-vous cette phase de transition chargée uniquement pour recevoir des factures, ou profitez-vous de ce moment pour définir la stratégie de votre fiduciaire, y compris la manière dont vous collaborez numériquement et renforcez votre identité numérique ?

Pour [OpenPeppol](#), l'organisme de gestion mondial, la Belgique agit comme un pays pilote, car elle est le premier État européen à rendre la facturation électronique avec Peppol obligatoire à partir de 2026 et l'e-reporting à partir de 2028. Soyons honnêtes, l'Italie et la Pologne ont rendu la facturation électronique obligatoire plus tôt, mais elles l'ont fait avec leur propre système fermé, le réseau Peppol n'étant pas impliqué. Les pays scandinaves utilisent déjà Peppol pleinement, mais ce n'est pas obligatoire.

1

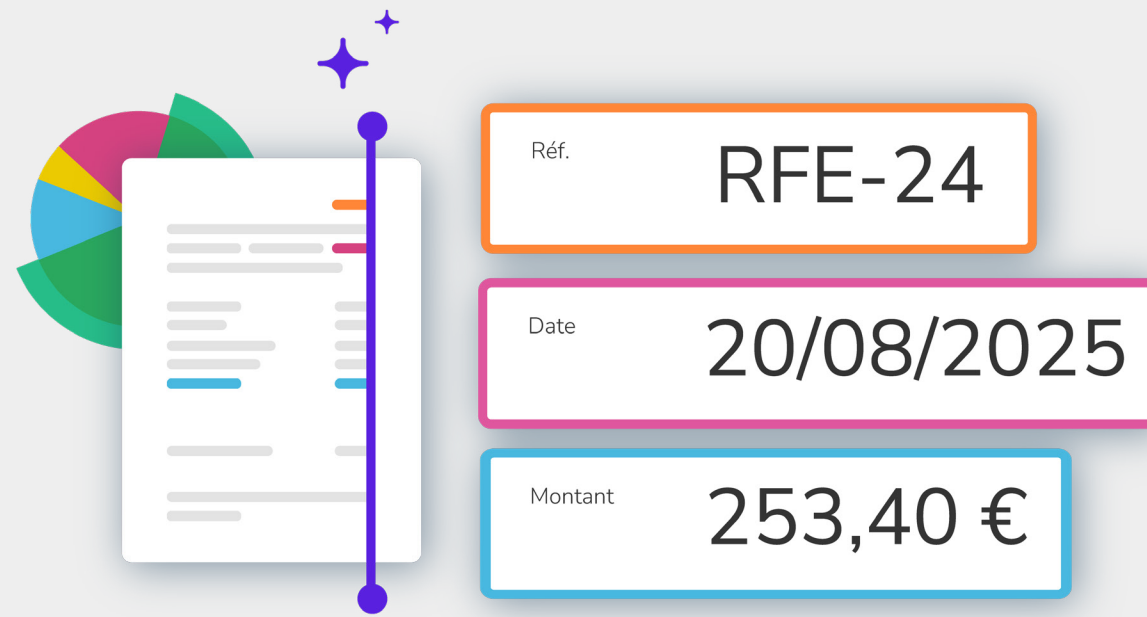
2

3

4

5





L'OCR et le PDF sont-ils dépassés ?

Peppol fournit des données structurées. Cela signifie la fin des méthodes de traitement traditionnelles et constitue un pas de géant pour votre efficacité.



Prédiction : D'ici la mi-2026, 80 % de toutes vos factures seront composées de factures électroniques structurées (e-invoices).

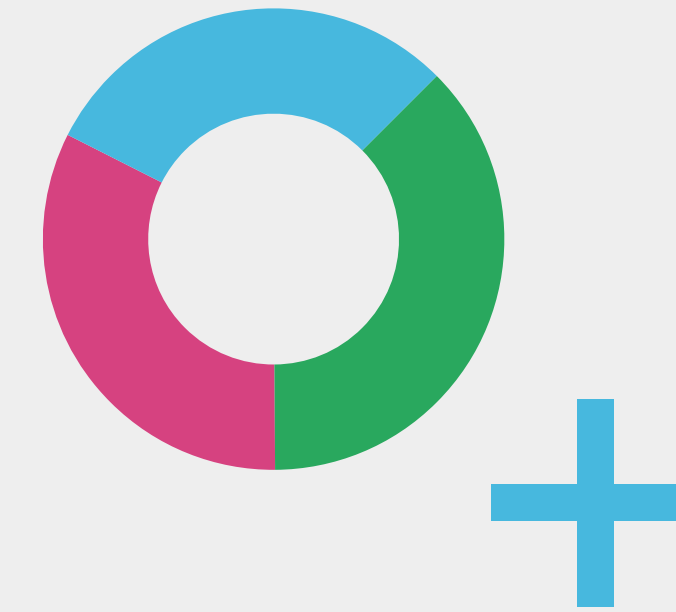


Réflexion : Pour les factures électroniques structurées (e-factures), le pouvoir de différenciation ne réside plus dans la technologie de lecture telle que l'OCR, mais dans l'automatisation des processus qui suit l'importation des données structurées. C'est là que le logiciel fait désormais la différence.

Quel impact sur votre processus de travail ?

La saisie manuelle disparaît. Par conséquent, la **reconnaissance optique de caractères (OCR)** traditionnelle perd son avantage concurrentiel dans le traitement des factures. Le nouveau défi n'est pas de lire la facture, mais de **traiter instantanément les données** qui arrivent désormais quotidiennement (au lieu de mensuellement ou trimestriellement).

Attention, **l'OCR n'est absolument pas dépassée** pour le traitement des reçus (comme les reçus d'essence, de déjeuner ou les tickets de caisse). Là où les données n'arrivent pas de manière structurée, l'OCR reste une fonctionnalité cruciale pour extraire rapidement les données de ces documents non structurés. Après tout, le passage complet aux données structurées n'est pas encore pour demain.



Comment garder le contrôle dans un monde automatisé ?

Le gain de vitesse grâce à la facturation électronique exige de la confiance en votre progiciel. Alors, osez-vous lâcher ce contrôle ?



Posez-vous la question : Osez-vous vous fier au contrôle automatique de votre logiciel ? Et : comment votre logiciel garantit-il que le contrôle n'est pas perdu, maintenant que les doubles paiements et les rapprochements manuels disparaissent, et que les positions de trésorerie en temps réel deviennent la norme ?

1

2

3

4

5



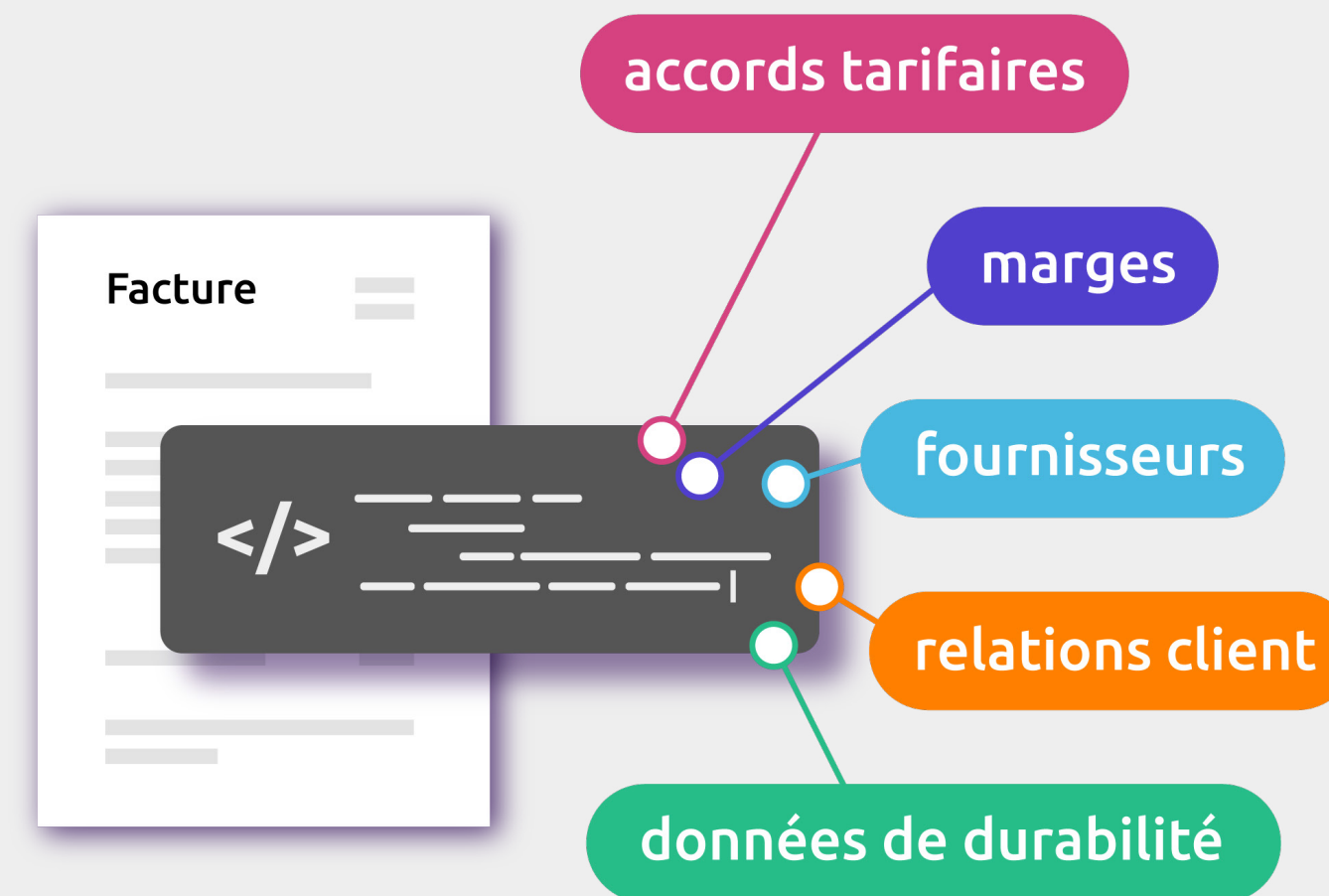
Peppol & vie privée

De la facture à la source de données

Une facture électronique via Peppol est bien plus qu'une version numérique d'un document papier (PDF). C'est une **riche source de données dans un format structuré** qui fournit toutes sortes d'informations sur votre entreprise : à quoi ressemblent vos accords de prix, quelles marges appliquez-vous, qui sont vos fournisseurs, comment se déroulent vos relations clients, et vous pouvez même en déduire des données de durabilité. Cette information ne circule plus dans un système fermé, mais via un réseau auquel différentes parties ont accès et mérite une protection optimale.



Posez-vous la question : Comment êtes-vous certain que le logiciel que vous utilisez pour vous connecter à Peppol est aussi sécurisé que le réseau Peppol lui-même ? Qui vérifie l'identité à chaque transaction ?



Prédiction : Les comptables devront rapidement endosser le nouveau rôle de **gardien numérique**. L'accent sera mis sur la protection des données qui circulent via Peppol et la gestion de la sécurité des API lors des intégrations logicielles.

Qui gère toutes ces données ?

Beaucoup d'entrepreneurs s'inquiètent de **la sécurité de leurs données d'entreprise** avec la mise en œuvre obligatoire de Peppol. Car où aboutissent toutes ces factures ? Qui les gère ? Et que se passe-t-il avec ces données sensibles pour l'entreprise ? Pour les comptables, cela signifie une nouvelle responsabilité : celle de gardien numérique.

Pour vous connecter au réseau Peppol, vous avez besoin d'un **fournisseur de Point d'Accès Peppol**. Ces prestataires de services certifiés assurent une connexion sûre et fiable au réseau. Mais qu'en est-il du logiciel que vous utilisez pour vous connecter ? Est-il tout aussi sécurisé ?

Peppol lui-même est sécurisé. Mais vous êtes l'expert qui doit garantir la sécurité des données au point d'intégration. Une facture électronique contient des informations utiles : des marges aux données de durabilité.

1

2

3

4

5



Et maintenant ? Les nouvelles règles après l'obligation

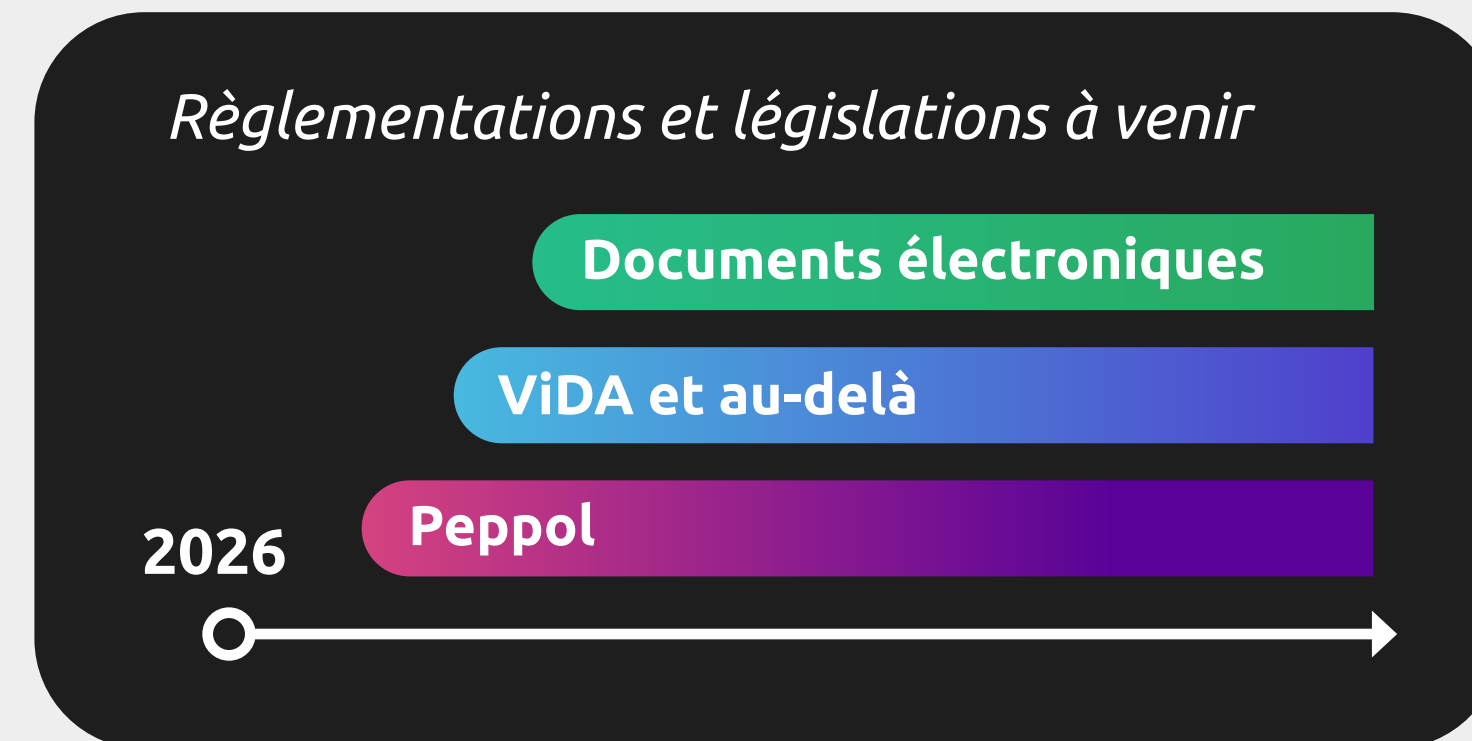
La législation ne s'arrête pas au 1er janvier 2026. L'accent se déplace vers l'uniformité européenne et la prochaine génération de documents électroniques.

ViDA et au-delà

ViDA est l'initiative à l'échelle de l'UE qui modernise et simplifie les règles de TVA, en se concentrant sur le rapportage numérique et la facturation électronique.



Prédiction (ViDA) : Les comptables devront s'occuper plus rapidement que prévu de la facturation électronique transfrontalière (cross-border e-invoicing) et du rapportage automatique de la TVA, sous l'impulsion de l'initiative européenne ViDA. Cela signifie une uniformité européenne et une réduction des charges administratives à terme.



L'évolution vers des flux de documents complets

Que vient-il après la facture électronique obligatoire ? La tendance indique des flux de documents commerciaux complets via Peppol dans les années à venir.

Est-ce pertinent en 2026 ? Oui. Les choix de logiciels que vous faites en 2025 ou 2026 doivent déjà être préparés pour cette prochaine génération de **documents électroniques** tels que les bons de commande, les avis d'expédition, etc. Vous construisez maintenant la base pour la future collaboration numérique avec vos clients (voir tendance 5 : comptabilité cloud-based).

Chez [Yuki](#), nous continuons à bâtir un avenir où le traitement et le rapportage en temps réel deviennent la norme :



« Nous regardons déjà au-delà de Peppol. Notre logiciel doit devenir le moteur qui aide les comptables à traiter rapidement et à conserver un contrôle maximal. En tant que partenaire logiciel, nous nous distinguons sur trois aspects : le traitement efficace, des fonctions de contrôle robustes et un développement tourné vers l'avenir. Nous pensons toujours trois étapes en avance : quels défis attendent les comptables, et comment pouvons-nous les résoudre au sein de notre logiciel ? »

Kelly Bosschaerts,
Spécialiste en Développement
Commercial chez Yuki

1

2

3

4

5



02

**L'IA : d'assistant
rédactionnel à partenaire
de processus**



1

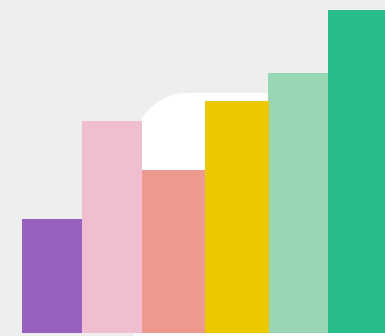
2

3

4

5





L'époque de l'IA en tant que « chouette expérience » est révolue. En 2026, l'IA rendra réellement plus efficaces les processus clés de votre fiduciaire de comptabilité. Le véritable défi n'est pas de comprendre la technologie et tous les derniers gadgets, mais d'oser **déléguer intelligemment les tâches** et de gérer les opportunités et les risques. Plus d'efficacité et de gain de temps grâce à l'IA ? Oui, absolument !

Quels sont les bouleversements de l'IA en 2026 ?

Vous n'avez pas besoin de connaître chaque outil d'IA. Vous devez savoir quelles applications spécifiques vont faire la différence en matière d'efficacité. La tendance passe des modèles de langage généraux à une IA de processus spécifique et intégrée au sein de votre logiciel habituel.



L'analyse des risques en temps réel



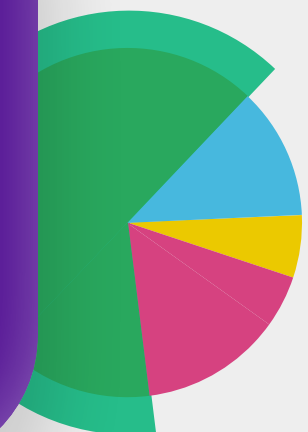
Prévisions automatisées

De l'« expérience » à l'« indispensable »

Vous avez la possibilité de prendre une longueur d'avance en matière d'efficacité. L'accent n'est plus mis sur la saisie manuelle des reçus, mais sur une IA qui facilite le contrôle des documents.



Prédiction : L'utilisation de l'IA dans la comptabilité atteindra un point de bascule en 2026 et s'accélérera fortement. Votre attention se porte sur deux éléments clés que vous ne pouvez pas ignorer : l'analyse des risques en temps réel et les prévisions automatisées.



1

2

3

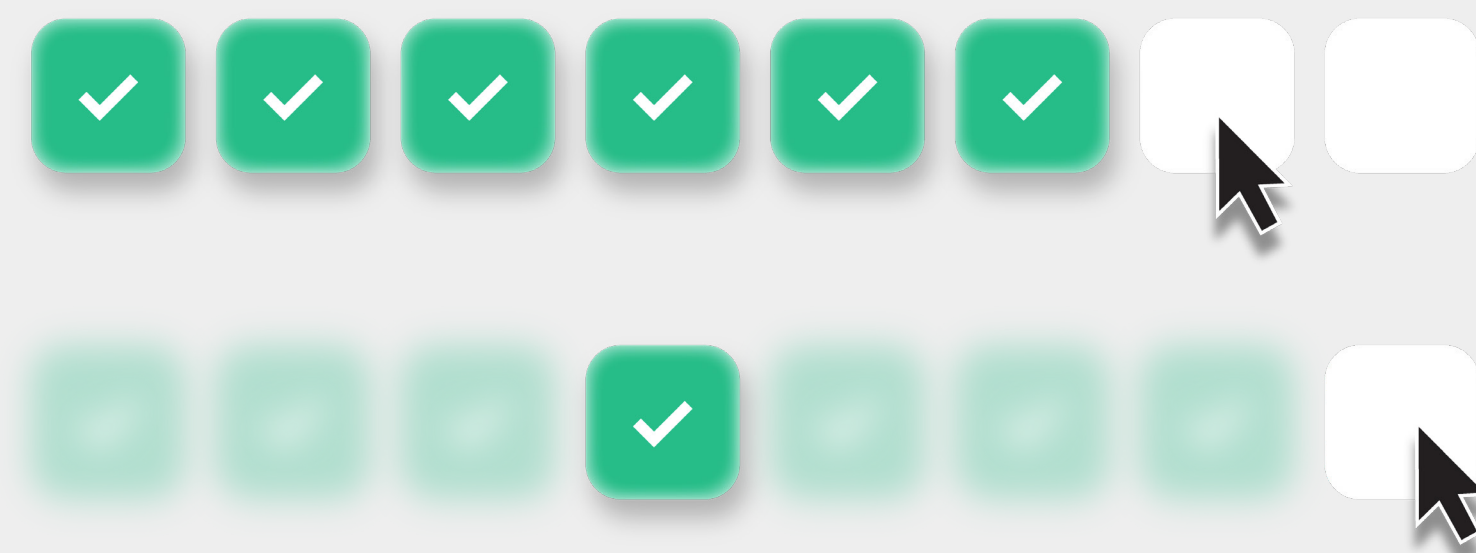
4

5



Une confiance croissante dans les contrôles automatiques

Votre plus grande opportunité est de mieux utiliser votre temps en abandonnant le contrôle manuel.



La peur de la perte de contrôle

De plus en plus de comptables font confiance aux **contrôles automatiques intégrés** de leur logiciel, ce qui vous fait gagner du temps. L'envers de la médaille est que vous devez être stratégique à ce sujet.



Posez-vous la question : Êtes-vous prêt à déplacer votre contrôle de l'écriture vers le processus automatisé ?



Votre rôle : Le logiciel prend en charge le travail de détective et signale les anomalies. Mais faire confiance aveuglément ? C'est peut-être encore un pas à franchir. Votre nouveau rôle n'est plus de contrôler chaque facture, mais de configurer et de surveiller tous les paramètres. Après tout, vous êtes l'expert qui interprète les exceptions soulevées par l'IA et les [outils d'automatisation](#).



Le saviez-vous ?

Il est crucial de très bien réfléchir aux informations sensibles de l'entreprise que vous partagez via ChatGPT et autres outils d'IA similaires ? En effet, vous n'êtes pas certain à 100 % de ce qui arrive à ces données.



Réflexion : Votre contrôle réside-t-il dans chaque écriture que vous approuvez vous-même, ou est-il intégré au logiciel qui surveille par échantillonnage et 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 ?



1

2

3

4

5



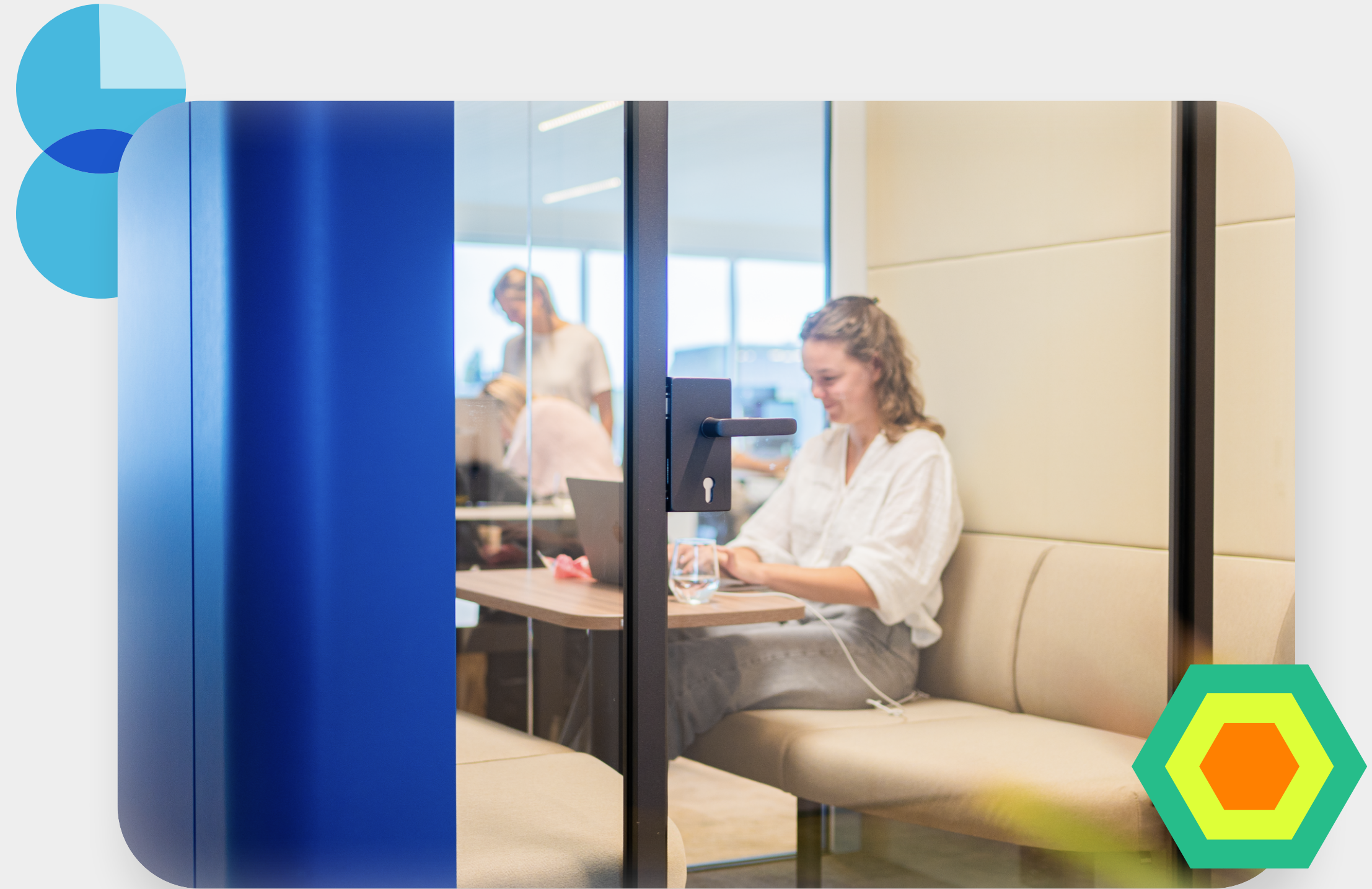
Affirmez votre rôle de conseiller stratégique

Comptabilité cloud-based, automatisation, intelligence artificielle, facturation électronique, tableaux de bord en temps réel, analyses basées sur les données, technologie blockchain : la liste des développements technologiques est longue. Très longue. Les **nouvelles technologies** aident en effet les comptables à rendre les processus standards plus rapides, plus précis et plus automatiques, ce qui se traduit par une efficacité accrue, une meilleure qualité et un conseil plus solide.

Ainsi, le rôle du comptable reçoit de plus en plus de reconnaissance et d'appréciation, car les comptables peuvent se profiler davantage comme des partenaires de discussion et des conseillers financiers. En d'autres termes, 2026 est l'année pour affirmer votre rôle de conseiller stratégique.



Posez-vous la question : Comment investissez-vous les heures libérées ? Choisissez-vous une efficacité supplémentaire ou misez-vous sur la tendance la plus rentable : le conseil stratégique (voir tendance 3 : le comptable 360°) ?



1

2

3

4

5



Le comptable ne peut véritablement assumer le rôle de conseiller stratégique que si les tâches administratives sont automatisées. La prochaine tendance montre les nouvelles compétences nécessaires à cet effet.

Une interview avec Kim Van Fraeyenhoven

Customer Success Manager chez [AiGust](#)

L'utilisation de l'IA dans la comptabilité atteindra un point de bascule en 2026 et s'accélérera fortement. L'accent pour les comptables sera mis sur l'analyse des risques en temps réel et les prévisions automatisées. Quel est votre avis à ce sujet ?



« 2026 sera effectivement un point de bascule. Non pas parce que l'IA devient soudainement "magique", mais parce que toutes les pièces du puzzle s'imbriquent enfin. Nous parlons de l'évolution du comptable vers le trusted advisor depuis dix ans. C'est resté longtemps une vision "pour plus tard". Mais aujourd'hui, le changement est réel : Peppol devient obligatoire, et l'IA accélère tout ce qui semblait incrémental auparavant. L'IA rend 3 choses inévitables :

1

La détection d'anomalies en temps réel devient la norme.

Non pas parce que les outils en sont capables, mais parce que les entrepreneurs vont s'y attendre. Personne ne veut entendre "après coup" que sa marge brute s'effondre ou que les coûts dérapent. Les signaux doivent remonter pendant qu'il est encore possible de rectifier l'année.

2

Les prévisions sont automatisées et intégrées aux discussions.

La vraie différence ne résidera pas dans « un outil capable de faire une prévision », mais dans la manière dont les comptables utilisent ces prévisions : comme point de départ pour des scénarios, comme support pour des choix, comme moyen de montrer aux entrepreneurs : voilà où vous allez, à moins que vous ne décidiez de corriger le tir.

3

La préparation du conseil se déplace d'Excel vers des copilotes assistés par l'IA.

Non pas pour remplacer la conversation, mais pour amener les comptables plus rapidement à l'essentiel : quels sont les 3 signaux qui ressortent, quelle question devez-vous poser et quelle simulation aide le mieux l'entrepreneur à prendre une décision ? La véritable « accélération » en 2026 ne sera donc pas technique, mais humaine.

1

2

3

4

5



Quelles applications d'IA voyez-vous comme « the big thing » en 2026, que les comptables ne peuvent pas ignorer ? Et pourquoi ?

Quel est le fil rouge dans toutes ces applications d'IA ?



« La plus grande percée en 2026 ne sera pas une seule application, mais une combinaison : l'IA qui prépare le travail des chiffres, et l'IA qui aide le comptable à mener la conversation.



L'analyste IA :

(préparation automatique de dossier)

Pensez à la détection de tendances, au signalement d'exceptions, et à la mise en place de la première structure de votre entretien client. Résultat : 40 à 60 % de temps de préparation en moins avec plus de profondeur.



« Le fil rouge est clair : **l'IA fait l'analyse, le comptable mène la conversation.**

2026 sera l'année où l'IA rendra enfin visible là où l'humain est irremplaçable : l'interprétation, la direction, la nuance, la confiance. L'avenir calcule différemment : l'IA traite, le comptable connecte (voir tendance 3 : le comptable 360°). »



Le simulateur IA :

Les prévisions évoluent vers un instrument live. Les scénarios de type "que se passerait-il si" sont simulés pendant l'entretien. La conversation porte donc moins sur les chiffres historiques, et beaucoup plus sur les choix et la direction à prendre.



Le coach IA :

(ondersteuning van minder ervaren werknemers)

Nous sous-estimons cet aspect. Dans un secteur qui souffre de la charge de travail et du manque de personnel, l'IA devient un accélérateur de formation. Les juniors reçoivent des suggestions d'analyses et de questions d'interprétation, ce qui abaisse le seuil d'accès au travail de conseil. »



1

2

3

4

5



03

Le comptable 360°



1

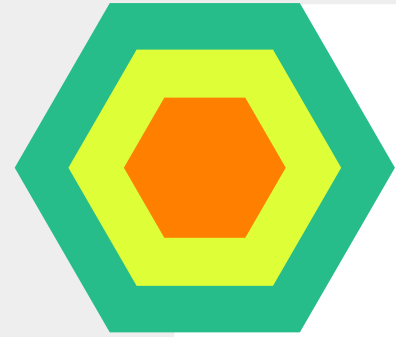
2

3

4

5





L'IA et l'automatisation issues des tendances précédentes conduisent à une mise à niveau radicale de votre profession. Vous évoluez d'un simple processeur de chiffres administratif à un partenaire stratégique avec un éventail de tâches beaucoup plus large. En 2026, ce n'est pas la comptabilité qui sera au centre, mais votre flexibilité et vos nouvelles soft skills

Les soft skills deviennent-elles plus importantes que les hard

Vos heures libérées (grâce à l'IA et à la facturation électronique via Peppol) vous obligent à vous concentrer sur le conseil. Cela nécessite un **profil différent** au sein de votre équipe.

Le comptable moderne a besoin de soft skills, notamment :

1

2

3

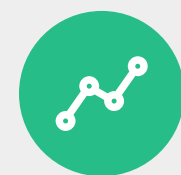
4

5



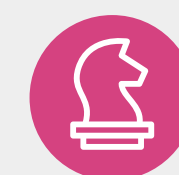
Compétences en communication :

Dans un monde rempli de rapports, de données et de chiffres, les comptables doivent communiquer de manière claire et convaincante avec les parties prenantes non financières. Qu'il s'agisse d'expliquer des informations complexes ou de conseiller stratégiquement des dirigeants d'entreprise : une communication forte et claire est – et demeure ! – cruciale.



Force analytique :

La technologie peut collecter des données sans problème. Cependant, il faut un esprit affûté pour reconnaître les tendances et offrir des perspectives. Les comptables doivent pouvoir analyser des données complexes – et surtout les traduire en conseils stratégiques concrets.



Vision stratégique :

Alors que la technologie parvient à automatiser de nombreuses tâches manuelles et routinières, de nouveaux défis apparaissent également. Le comptable moderne doit en effet être capable de penser de manière créative et proactive pour résoudre les problèmes ou les inefficacités imprévus. Le résultat ? Plus de gain d'efficacité et de rentabilité !



Capacité d'adaptation

Le progrès technologique est rapide. Les comptables modernes doivent donc être prêts à se former en permanence et à s'adapter aux nouveaux logiciels, outils et méthodes. La curiosité et la flexibilité sont par conséquent des qualités essentielles.



Prédiction : Le contenu du poste évolue si fortement qu'il y aura de la place pour des « non-comptables » possédant de solides compétences logicielles et des aptitudes au conseil. Votre recrutement passe de la recherche de pures connaissances comptables à la recherche des soft skills et de la littératie numérique appropriées (voir tendance 5 : comptabilité cloud-based).



Le saviez-vous ?

... Les tendances se succèdent à un rythme rapide et le paysage en ligne évolue constamment ? C'est pourquoi le développement continu est un impératif. Les développeurs de Yuki – et par extension de Visma – se forment régulièrement dans les domaines de la cybersécurité et de la sécurité des données. Vous pouvez lire la philosophie de Visma à ce sujet [via ce lien](#).



Qui recrutons-nous en 2026 ?

Le « comptable classique » est de plus en plus difficile à trouver sur le marché du travail, mais le rôle de conseil exige d'autres talents.



Posez-vous la question : Est-il plus important qu'un nouvel employé ait un diplôme en comptabilité, ou qu'il ou elle soit à l'aise avec la collaboration numérique et le conseil ?

L'opportunité ? En déplaçant l'accent de vos offres d'emploi vers les compétences logicielles et la flexibilité, vous élargissez votre bassin de talents et rendez votre fiduciaire plus attractive.

1

2

3

4

5



Le comptable comme conseiller en durabilité



Tendance : L'accent se déplace de la conformité vers le conseil proactif en matière de durabilité. Vous ne devez pas seulement signaler les données chiffrées, mais aussi les données de durabilité issues de la chaîne de valeur de vos clients.



Les grandes entreprises doivent faire rapport sur l'ensemble de leur chaîne de valeur, ce qui oblige indirectement les PME à fournir des données.



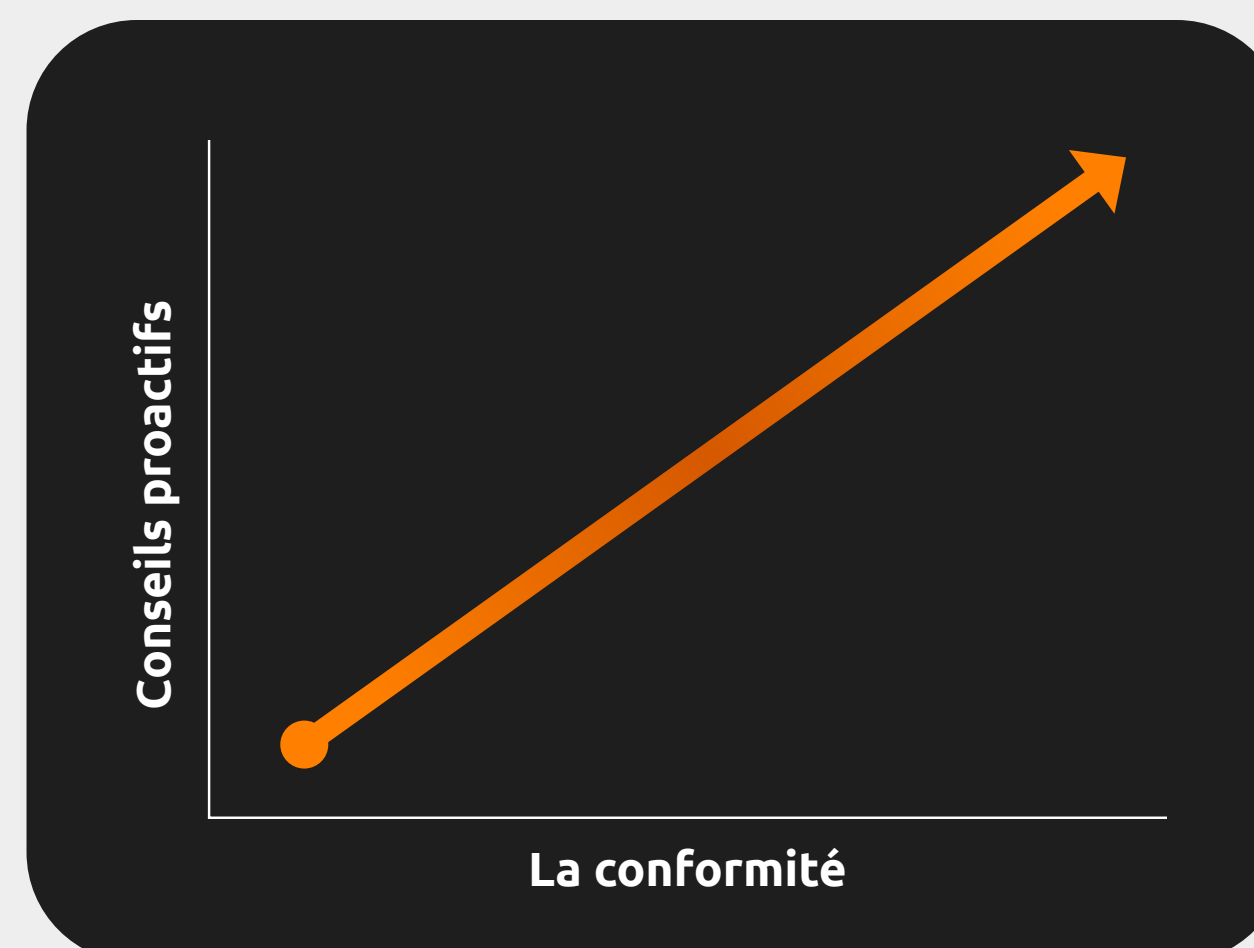
Les banques et les assureurs demandent de plus en plus d'informations ESG (environnementales, sociales et de gouvernance) lors des demandes de crédit.



À partir de 2026, les institutions financières seront même obligées de demander des données ESG – cela approche rapidement !

Comment le comptable se positionne-t-il ?

Bien que de nombreuses entreprises considèrent encore cela comme une charge, il s'agit pour vous, en tant que comptable, d'une opportunité énorme auprès de vos clients. Les entreprises qui font preuve de transparence proactive en matière de rapportage sur leur impact obtiendront plus facilement du financement et deviendront plus attrayantes pour les talents.



L'opportunité : Votre rôle devient essentiel, car vous êtes le mieux placé pour traduire les chiffres en impact sur la durabilité. Vous créez un nouveau service, rentable pour votre cabinet : l'accompagnement vers une gestion d'entreprise pérenne (future-proof).



Remettez votre fiduciaire en question : Attendez-vous que l'obligation soit là, ou vous positionnez-vous déjà de manière proactive comme guide en matière de durabilité ?



Le saviez-vous ?

... Avec Yuki, nous avons mené une enquête sur la durabilité auprès de 238 comptables en Belgique et aux Pays-Bas ? Vous pouvez découvrir tous les chiffres et conclusions [via ce lien](#) !

1

2

3

4

5



Comment puis-je donner des conseils de durabilité aux entrepreneurs ?

Votre rôle devient essentiel, car vous êtes le mieux placé pour traduire les chiffres en impact sur la durabilité.



Posez-vous la question : Votre fiduciaire est-elle déjà prête à transformer le rapportage ESG et VSME (Very Small and Medium Enterprises) en entretiens de conseil concrets et précieux (concernant, par exemple, les moyens d'investissement ou les demandes de subventions) ?



L'opportunité : Investir dans des logiciels ESG, c'est investir dans votre futur rôle de conseil et dans la résilience de vos clients.



« Le rapportage ESG restera crucial dans les années à venir. Cependant, la complexité des données ne doit pas être un frein. Heureusement, la nouvelle génération de logiciels ESG rend la collecte de données accessible et efficace. Le comptable doit utiliser le logiciel pour conseiller, et non pour simplement rapporter. »

Koen De Herdt,
ComptaPerspectives

Comment attirer de jeunes talents en tant que comptable en 2026 ?

Il subsiste malheureusement des incertitudes : même en 2026, le recrutement – et la rétention – du personnel reste un sujet brûlant dans le secteur de la comptabilité. De plus, beaucoup de choses changent également pour les employés et le métier de comptable en soi, suite, entre autres, à Peppol et à l'IA. Qui sait, **vous recruterez peut-être aussi davantage de « non-comptables » à l'avenir** (voir tendance 5 : comptabilité cloud-based) ?

Les solutions possibles pour la pénurie de personnel aiguë résident dans l'adoption de l'automatisation, le fait de rendre le secteur plus attrayant, l'engagement résolu en faveur de la numérisation, la constitution d'un effectif diversifié et la rationalisation des processus internes de l'entreprise. Mais bien sûr, c'est plus facile à dire qu'à faire...

1

2

3

4

5

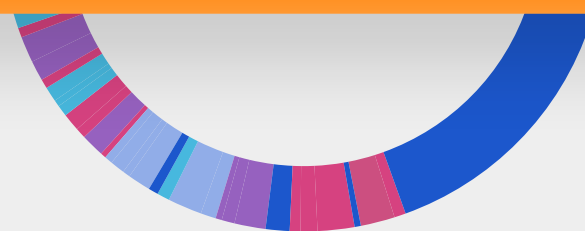


Comment résoudre la pénurie de personnel ?

Bien que l'afflux d'étudiants en comptabilité soit en hausse, la demande de talents reste élevée. La solution réside dans l'organisation plus efficace des équipes existantes et du contenu des postes.



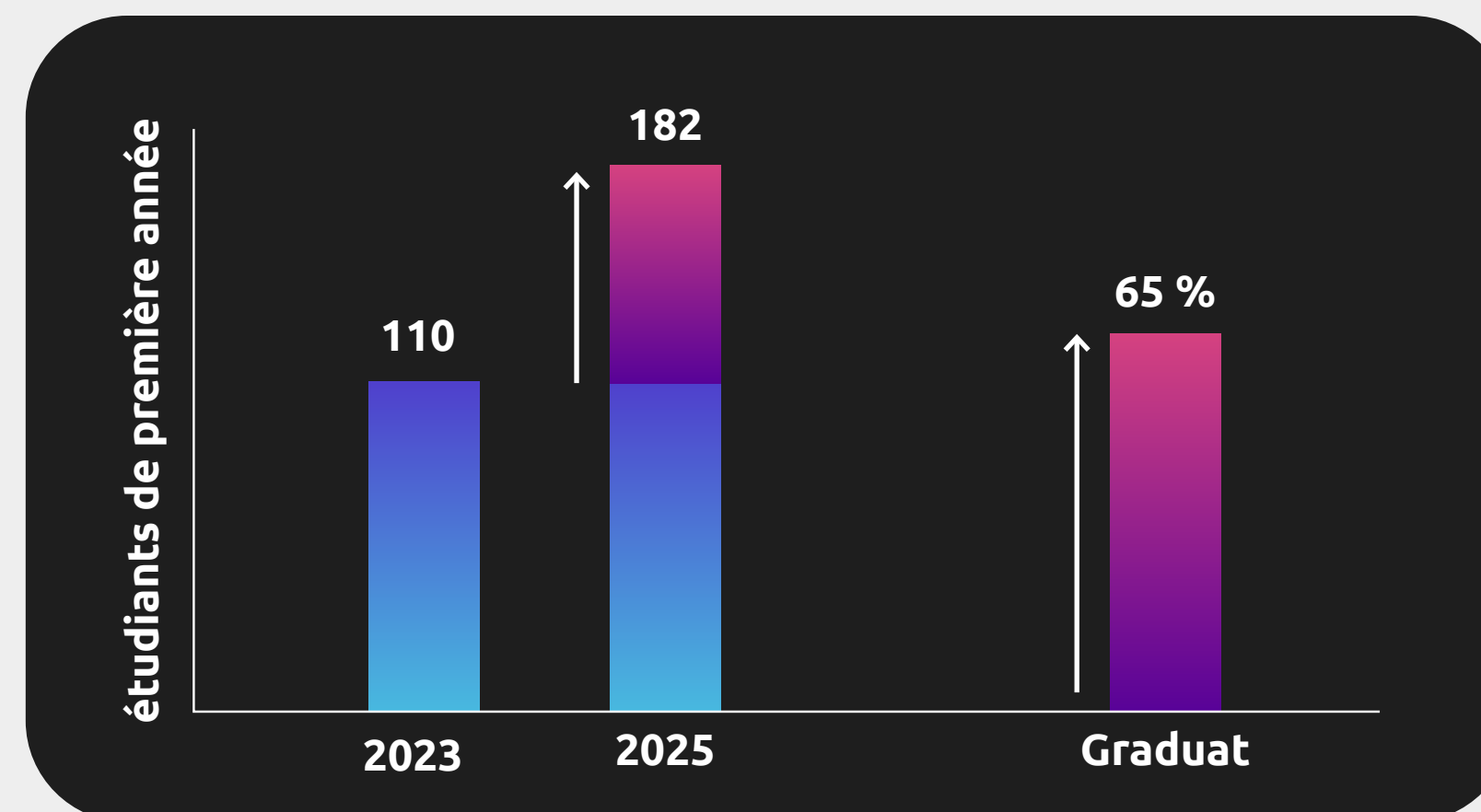
Tendance : L'afflux de jeunes dans les formations de comptabilité est durablement positif et la tendance à la hausse se poursuit sans relâche, améliorant ainsi l'image du secteur.



La comptabilité redevient-elle populaire auprès des jeunes ?

Les formations enregistrent des records d'inscriptions (jusqu'à 65 % d'augmentation pour les graduats ; les bacheliers doublent en deux ans). Cela montre que les jeunes ne voient plus la comptabilité comme « un travail administratif de chiffres », mais comme un rôle large et dynamique dans la gestion d'entreprise.

La Haute École Karel de Grote a vu le nombre d'étudiants de **première année en comptabilité-fiscalité** passer de 110 en 2023 à 182 en 2025. À l'UCLL, l'afflux dans le graduat a augmenté de 65 %. Ceci prouve que la numérisation et la modernisation de la profession portent leurs fruits.



Posez-vous la question : Cette tendance se maintiendra-t-elle également en 2026 et comment traduisez-vous cet afflux positif en une stratégie de recrutement au sein de votre cabinet ?

Comment pallier la pénurie grâce à la technologie ?

L'automatisation n'est pas seulement un outil d'efficacité, mais une stratégie RH. En supprimant les tâches manuelles et administratives, vous offrez une fonction plus stimulante et vous fidélisez plus facilement les talents.

L'urgence de cette approche est confirmée par une enquête que [Sterk Digitaal](#) a organisée en septembre 2025 auprès de comptables belges sur leurs plus grands défis. Les résultats, ventilés par groupe linguistique, montrent que la charge de travail est universelle, mais que les points de friction spécifiques diffèrent :

1

2

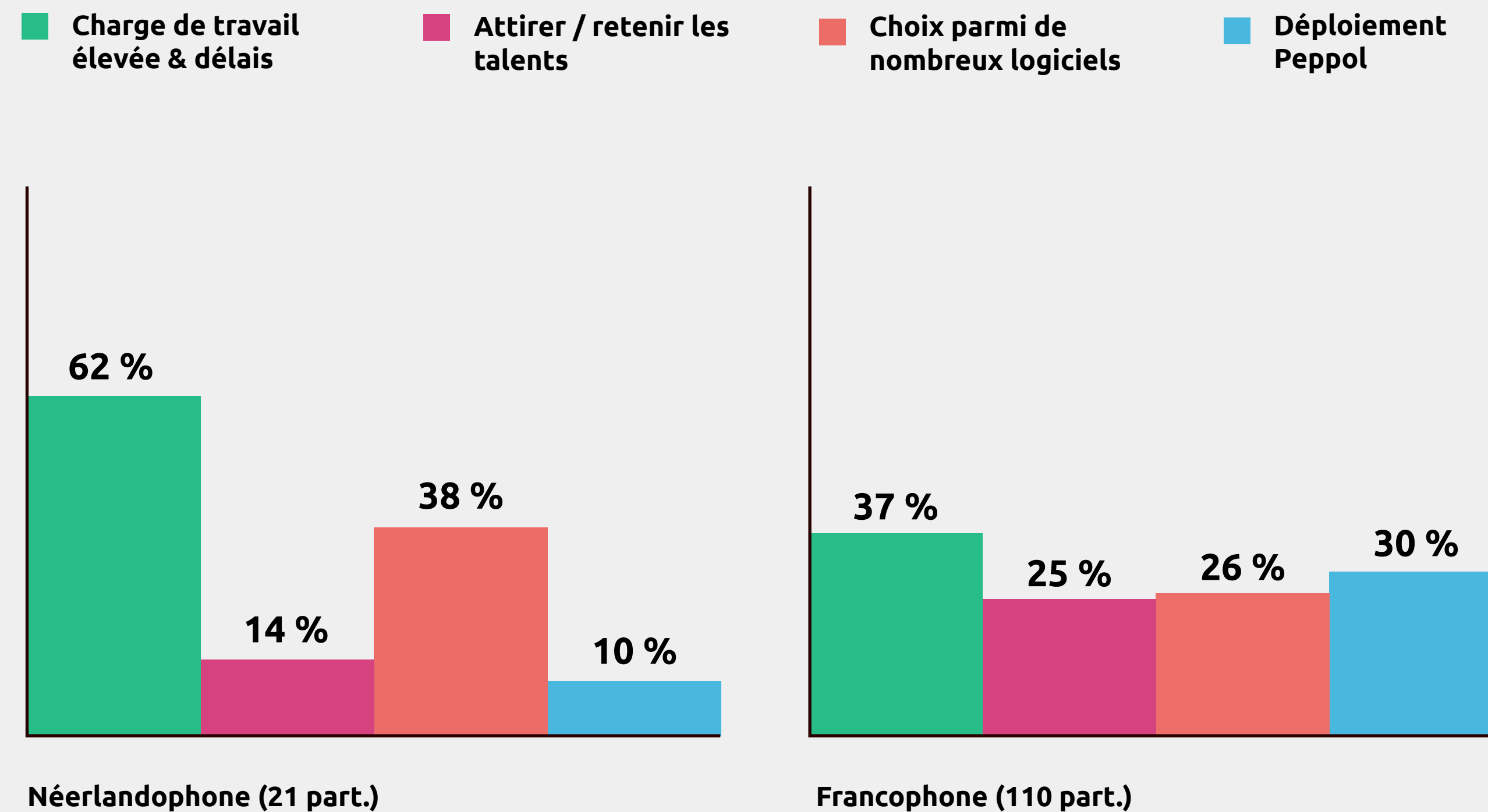
3

4

5



Les plus grands défis des experts-comptables belges



Cette enquête montre clairement que la charge de travail élevée et les délais constituent le plus grand blocage physique pour résoudre la pénurie de personnel. L'automatisation n'est donc pas une option, mais une nécessité pour soulager les équipes existantes et modifier fondamentalement le contenu du poste.

Les résultats indiquent d'ailleurs que la concurrence pour attirer les bonnes personnes reste féroce. La solution à cette pénurie réside dans le fait de rendre le cabinet plus attrayant grâce à la flexibilité, à l'accent mis sur le conseil stratégique et à l'embauche de « non-comptables » dotés de solides

1

2

3

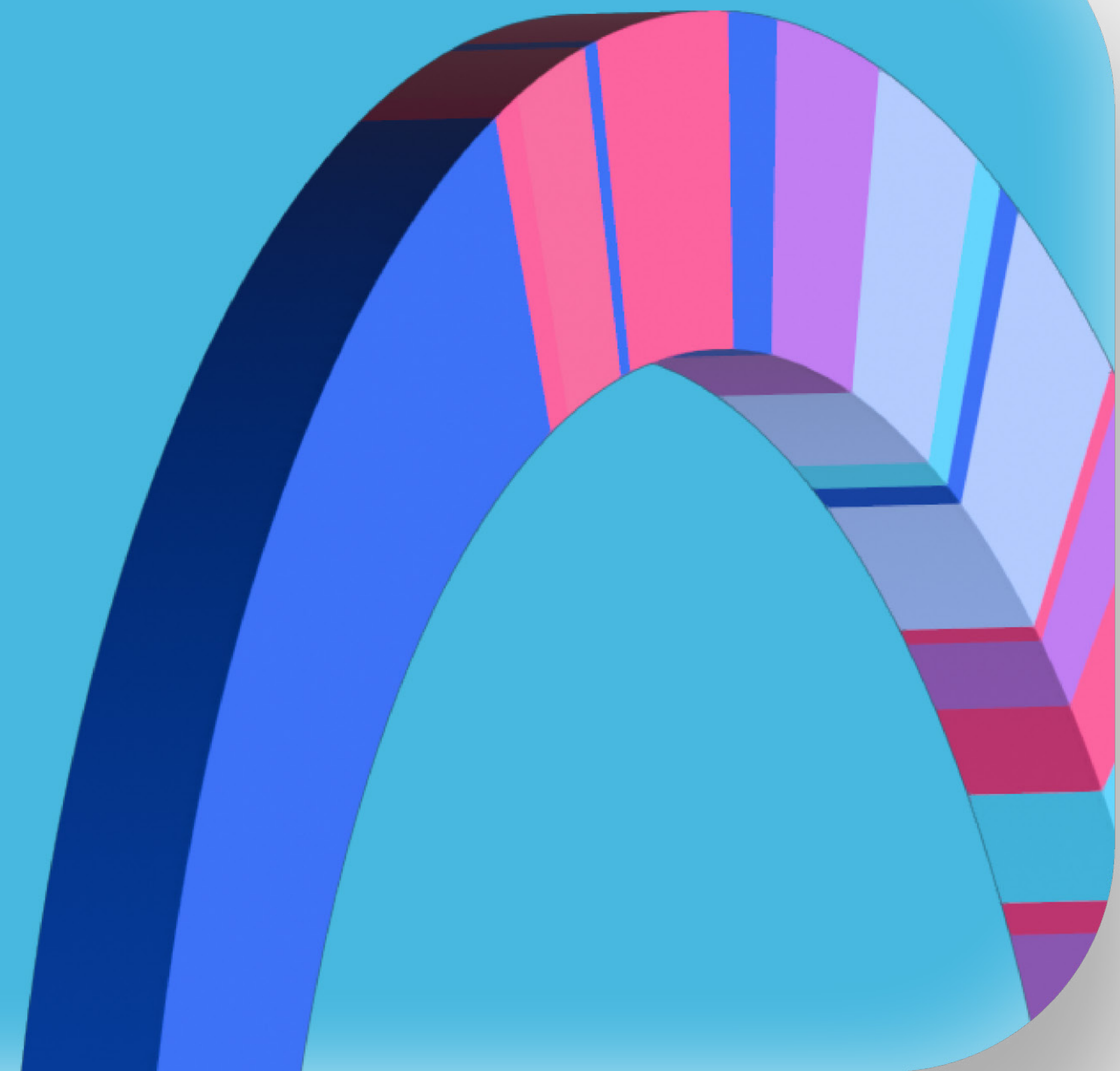
4

5



04

**Consolidation :
assistons-nous à l'émergence
d'une contre-tendance ?**



1

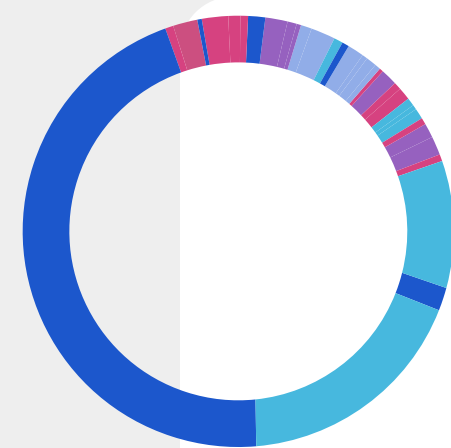
2

3

4

5

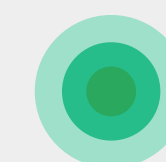




La vague de consolidation a dominé le paysage de la comptabilité en Belgique ces dernières années. La question pour 2026 est : **atteignons-nous le point de saturation** ? Le marché est maintenant divisé entre grands acteurs et spécialistes. Cela vous force, en tant que cabinet, à prendre la décision la plus stratégique : grandir avec la tendance ou vous armer d'une identité unique en tant que fiduciaire.

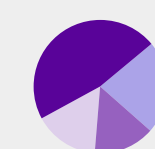
Assiste-t-on à l'émergence d'un mouvement inverse en 2026 ?

Grand, plus grand, arrêt de croissance ? Eh bien, bien que la vague de consolidation en Belgique ait énormément augmenté ces dernières années – ce qui est tout à fait en ligne avec les tendances internationales aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et aux États-Unis – nous voyons également de nombreux cabinets de comptables se démarquer **très clairement de cette volonté de consolidation**. Nous énumérons quelques signaux notables :



Un ancrage local fort et délibéré :

Certaines fiduciaires souhaitent rester totalement indépendants et considèrent l'appartenance à un groupe comme plutôt négatif. Ces cabinets jouissent d'un fort ancrage local et se concentrent consciemment sur l'approfondissement, plutôt que sur l'élargissement de leur notoriété, de leur portefeuille clients et de leurs services.



Un réseau soudé de cabinets indépendants :

Certains cabinets choisissent d'organiser certaines fonctions ou services partagés au niveau du groupe, mais conservent leur propre identité et leur liberté. De cette manière, ils bénéficient de la collaboration et du partage de connaissances, mais sont capables de prendre des décisions en toute indépendance.

1

2

3

4

5



Les grandes acquisitions et fusions étaient la norme. Mais le marché est en constant mouvement.



Prédiction : La vague de consolidation se stabilisera en 2026. L'accent se déplacera de l'expansion aveugle de l'échelle vers la croissance spécialisée au sein de niches (secteur médical, construction, conseil aux PME, etc.). Simultanément, un mouvement inverse clair émergera de cabinets qui regagneront leur autonomie.

En lumière : la vision du comptable Filip Cardon sur le mouvement inverse

Toute tendance engendre une contre-tendance. Et c'est là, selon [Filip Cardon](#) de [Cardon & Partners](#), que réside la force des fiduciaires plus petites. Ils font eux-mêmes partie d'un réseau de cabinets de comptables qui choisissent de prendre leurs décisions de manière indépendante.



« Nous pouvons rester autonomes grâce à des acquisitions régionales et ainsi amorcer un mouvement inverse face aux grands. Nous pouvons partager les connaissances, mais avec les bons cabinets. Comment ? Les dirigeants doivent se mêler à leurs équipes et ainsi aborder les choses de manière concrète et continuer à prendre rapidement de bonnes et fermes décisions. La lourdeur des grands est l'avantage des petits qui peuvent prendre ces décisions rapidement et individuellement. »



1

2

3

4

5



Pourquoi la consolidation ne disparaîtra pas

Même si la vitesse des acquisitions diminue, les **avantages de la consolidation** perdurent :



Économies d'échelle



Avance technologique

(les petits cabinets investissent moins facilement dans le cloud/l'IA)



Rétention des talents

(les grands cabinets attirent plus facilement les meilleurs talents)



Réflexion : Les avantages (avance technologique, économies d'échelle et rétention des talents) l'emportent-ils encore sur la perte potentielle de contact personnel avec le client ?

Je suis petit et vous êtes grand, et ce n'est pas juste...

Grandir ou se spécialiser ? Quelle est votre préférence ?



Grandir :

Choisir de poursuivre des acquisitions (spécialisées), où l'automatisation et Peppol facilitent l'intégration des fiduciaires. **Le défi ici :** comment préserver votre touche personnelle en tant que cabinet, afin que votre client continue de bénéficier de conseils personnalisés au sein d'une structure plus grande ?



Se spécialiser (contre-tendance) :

Les fiduciaires qui se démarquent consciemment de la volonté de consolidation. Ils choisissent l'ancrage local et l'approfondissement de leur expertise. Ils se concentrent sur le lien avec leurs clients et sur une niche précise. **La question est :** pouvez-vous, en tant que petite fiduciaire, concurrencer les grands cabinets en partageant uniquement la technologie via un réseau, tout en conservant votre autonomie et votre identité unique ?

1

2

3

4

5



Tarification basée sur la valeur (Value-based pricing) vs. facturation à l'heure

Quel que soit votre choix (grandir ou se spécialiser), la manière dont vous facturez est une discussion inévitable en 2026.

La facturation à l'heure reste-t-elle un modèle de prix viable ?

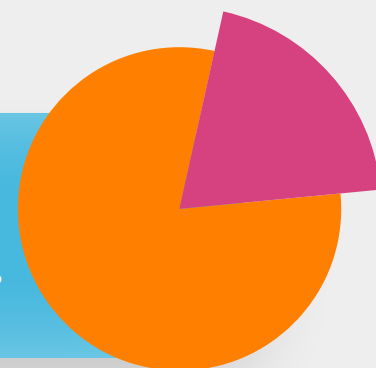
La numérisation par Peppol (voir tendance 1) et l'IA (voir tendance 2) ont un effet direct sur votre modèle de facturation. La base pour facturer du temps consacré à des processus manuels disparaîtra en effet.



Le défi : La facturation à l'heure crée de l'imprévisibilité pour les entrepreneurs ET des problèmes de trésorerie pour vous en tant que comptable (à cause de grandes factures trimestrielles ou semestrielles impayées).



Affirmation forte : D'ici quelques années, vous ne pourrez plus facturer la comptabilité traditionnelle.



« Avec les heures en régie comme base, nous ne parvenons plus à assurer une tarification rentable. Les clients préfèrent désormais avoir une estimation claire de leur coût et du prix du conseil à l'avance. »

Jessica Covas de Financial Link



Réflexion : Lorsque 90 % des documents arrivent de manière structurée et automatique, est-il encore transparent de facturer des heures pour le traitement ? Les entrepreneurs auront plus que jamais le réflexe de demander : « Tout arrive au format numérique, pourquoi est-ce que je paie encore selon le principe de la facturation à l'heure ? »

La réponse à la question de savoir si la facturation à l'heure est viable en 2026 devient claire. En effet, le secteur de la comptabilité s'automatise à une vitesse fulgurante grâce à la facturation électronique et à l'IA. Ces systèmes prennent en charge les tâches routinières et chronophages (telles que le traitement des factures et des extraits bancaires), ce qui entraîne la disparition définitive de la facturation classique à l'heure pour le traitement administratif. La future valeur du comptable se déplace donc vers l'analyse stratégique, l'optimisation fiscale et le conseil proactif basé sur des chiffres en temps réel.

1

2

3

4

5



La tarification basée sur la valeur (value-based pricing) est-elle l'étape logique suivante ?

Si la valeur ne réside plus dans la saisie des données, le prix doit refléter la valeur stratégique de votre fiduciaire.



Posez-vous la question : Le VBP (value-based pricing) est-il la seule réponse logique à la numérisation ? La valeur ne réside plus dans la saisie, mais dans le conseil (voir tendance 3 : le comptable 360°) : prévisions, conseil stratégique et analyse des risques.



L'opportunité : Le VBP (ou un modèle forfaitaire) génère des revenus récurrents (recurring revenue), ce qui assure un flux de trésorerie stable. De plus, un tarif fixe encourage vos clients à poser plus de questions (ils ne craignent pas de coûts supplémentaires par e-mail), ce qui renforce la relation de conseil.

Le VBP est plus qu'un modèle de prix : il vous permet de communiquer la valeur de votre expertise et de vous armer contre la pression sur les prix exercée par les grands acteurs consolidés.

Comment déterminez-vous la valeur ?

Le grand défi est d'estimer correctement le prix à l'avance.



Posez-vous la question : Disposez-vous aujourd'hui des bons outils pour prévoir le coût d'un client de manière quasi parfaite à l'avance ? Ou travaillez-vous avec un modèle proposant différentes formules d'abonnement pour adapter la tarification à chaque entrepreneur ?



Votre objectif : Votre investissement dans les logiciels doit se traduire par plus de valeur pour le client et une rentabilité accrue pour vous, et non par un montant facturable inférieur.

1

2

3

4

5



“

« L'avenir démontrera que les honoraires fixes sont la seule option rentable. L'automatisation réduit les heures travaillées, mais la qualité que vous en retirez est énorme. C'est ça, la vraie tarification basée sur la valeur (value-based pricing). »

Franklin Van Gaver, Dirigeant chez VG Boekhouding & Fiscaliteit

05

La comptabilité
cloud-based a le
vent en poupe



1

2

3

4

5





Avec la nécessité de disposer de données en temps réel (Peppol) et d'une puissance de calcul élevée (nécessaire pour les applications d'IA), le serveur local devient un fardeau financier et opérationnel. La **comptabilité cloud-based** devient-elle alors la seule voie possible pour les cabinets de comptables ?

2026 sonne-t-il la fin de la comptabilité on-premise ?

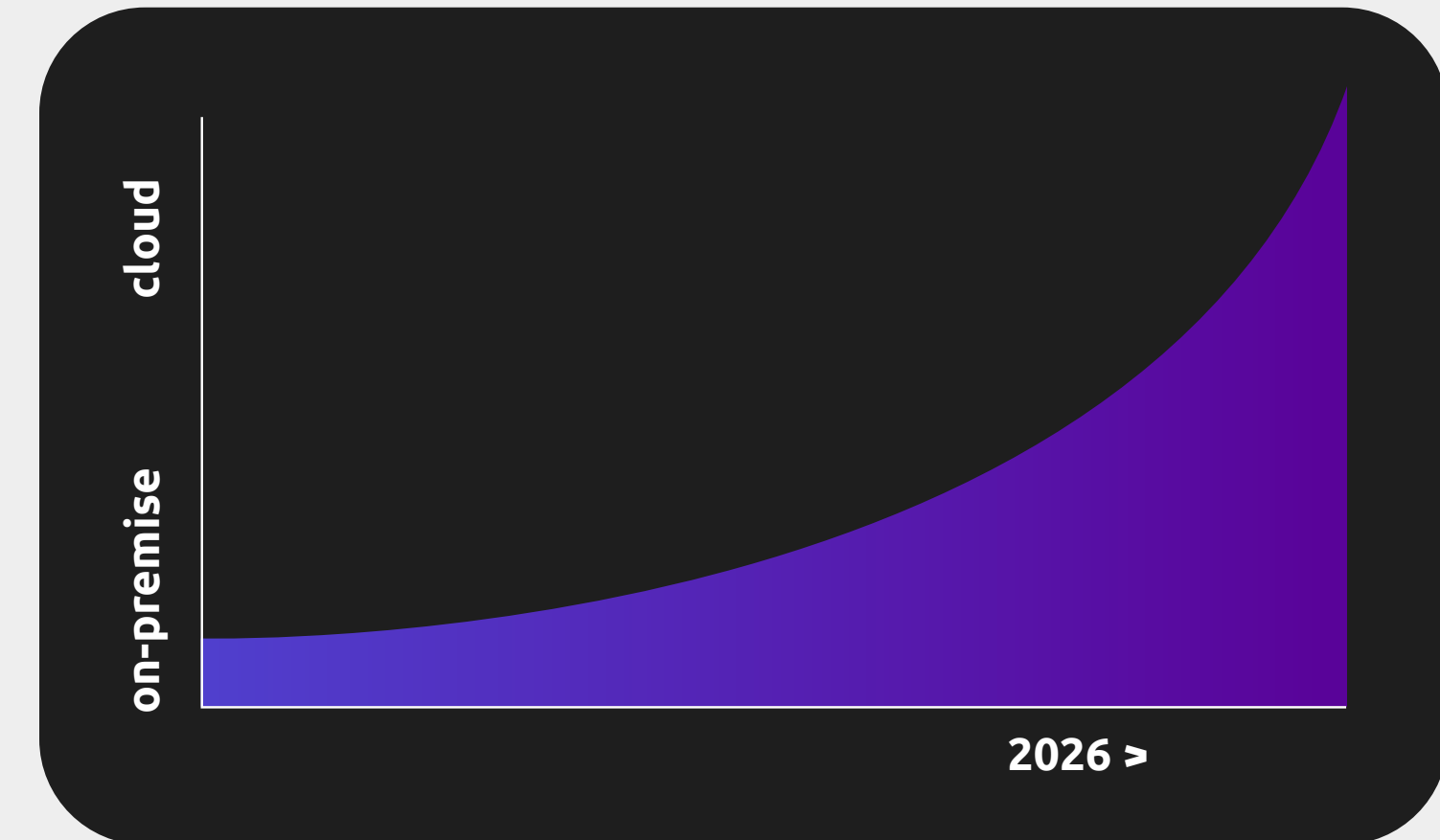
La comptabilité on-premise via des **serveurs locaux** crée plus de problèmes qu'elle n'en résout en 2026, notamment en termes de coûts, de gestion et de sécurité.

Fini les informaticiens en interne ?

Les systèmes on-premise nécessitent un gestionnaire informatique pour les mises à jour, la maintenance et la sécurité. Ces coûts d'exploitation peuvent s'avérer également assez onéreux.



Posez-vous la question : Votre **fiduciaire peut-elle encore justifier une infrastructure informatique qui entrave la flexibilité de votre personnel et la sécurité de vos données ?**



Prédiction : La tendance à la disparition définitive de l'on-premise va s'accélérer en 2026.



Réflexion : Le gestionnaire informatique deviendra-t-il en 2026 un « Chef de projet IT » qui se concentre sur la stratégie, parce que les serveurs locaux ont disparu ? Ou ce gestionnaire informatique deviendra-t-il un spécialiste des couplages ? Car travailler dans le cloud vous permet de connecter tous vos logiciels via des API.

1

2

3

4

5



Le cloud comme base du succès

Recrutez-vous des talents grâce au cloud ? Absolument ! L'employé moderne exige de la flexibilité. Et non seulement lui, mais les entrepreneurs exigent également une vue en temps réel de leurs chiffres. Le cloud offre cela, l'on-premise ne le permet pas.

De plus, le lieu de rencontre se déplace du bureau physique vers **un environnement de collaboration numérique**, car nous travaillons de plus en plus en mode numérique (voir tendance 1 : au-delà de la facturation électronique Peppol).

❓ Posez-vous la question : Travailler dans le cloud est-il devenu un outil de recrutement attrayant sur le marché du travail tendu ?

❓ Posez-vous la question : Pouvez-vous encore garantir un « service personnalisé » si la collaboration numérique avec votre entrepreneur ne se déroule pas de manière transparente et en temps réel via le cloud ?



Réflexion : Combien de talents perdrez-vous encore face à la concurrence en 2026, faute de pouvoir garantir le travail hybride sans le cloud ? Combien de talents perdrez-vous encore face à la concurrence en 2026, faute de pouvoir garantir le travail hybride sans le cloud ?

Les avantages de la comptabilité dans le cloud

Pas de gestion informatique nécessaire



Spécialisation du responsable informatique

Aperçu en temps réel



Service personnalisé

Travail hybride



Un outil de recrutement attractif

1

2

3

4

5



La technologie Cloud comme domaine de connaissance le plus critique

Ce changement exige un nouveau type d'expert. Un [rapport de Reuters sur la comptabilité en 2028](#) soulignait déjà à l'époque que les comptables passeraient à l'avenir plus de temps à évaluer les **processus clients et à recommander des systèmes informatiques**. Ils prédisaient ainsi dès 2018 que la technologie numérique et cloud deviendrait le domaine de connaissance le plus crucial pour les comptables – même au-delà des connaissances traditionnelles comme la comptabilité ou la législation fiscale. Cela peut conduire à de nouvelles fonctions spécialisées au sein du cabinet, telles qu'un « **Cloud Service Manager** », faisant du cloud non seulement une plateforme, mais une nouvelle branche fondamentale de connaissance.



Prédiction : Le support et l'assistance numérique des fournisseurs de logiciels deviendront un facteur décisif d'efficacité.



1

2

3

4

5



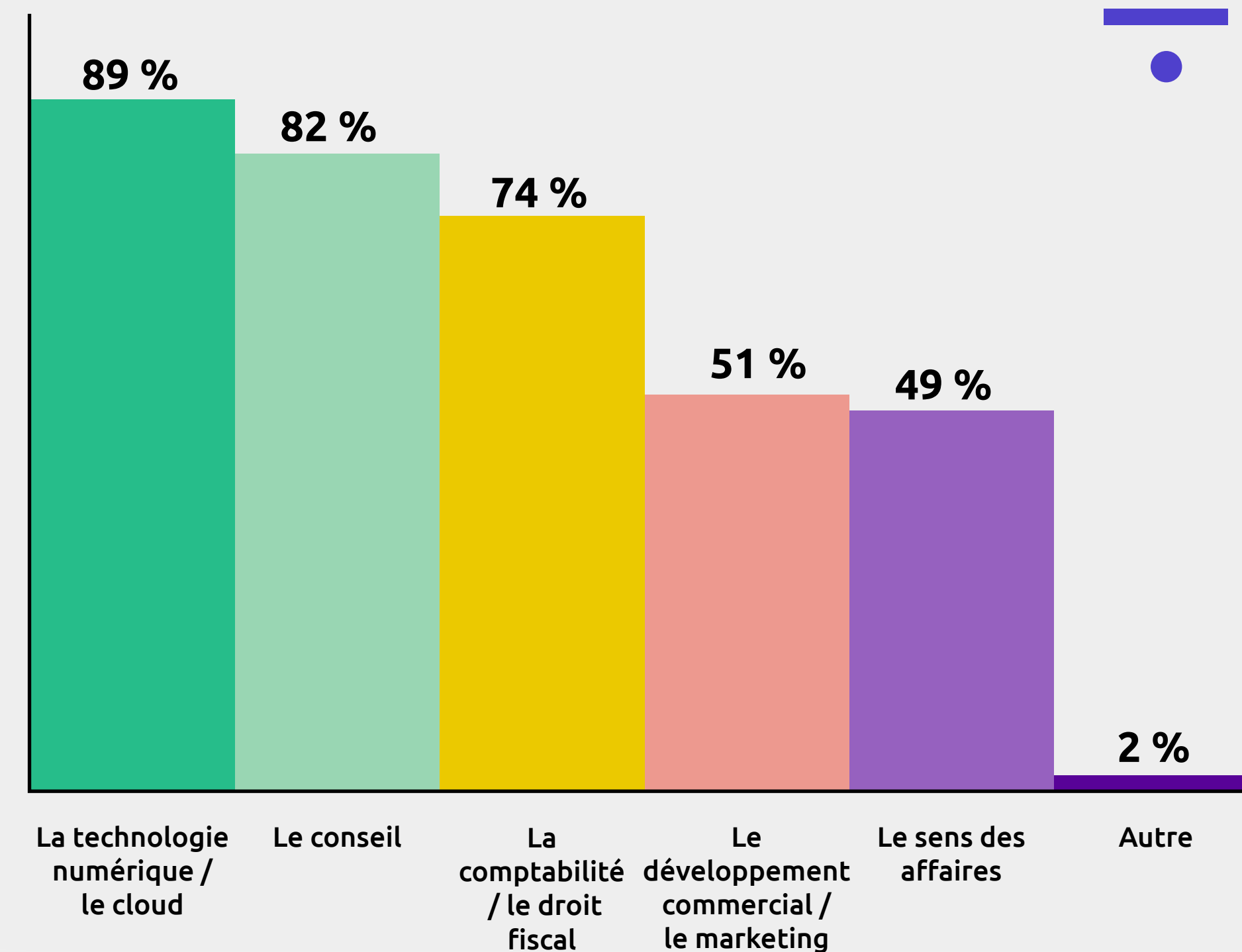
Votre logiciel est-il un partenaire ou un fournisseur ?

Dans un monde où le cloud est indispensable, le rôle de votre fournisseur de logiciels est crucial pour votre succès. C'est une tendance qui a été amorcée il y a longtemps. Ainsi, [l'enquête Reuters](#), menée en 2018 auprès de 345 comptables britanniques, indiquait déjà qu'une **clientèle de plus en plus exigeante** se tournerait vers son comptable pour obtenir les outils, les connaissances et les services nécessaires pour se conformer à une réglementation plus stricte, et pour obtenir des conseils plus complexes basés sur les données.



Posez-vous la question : Votre fournisseur de logiciels prend-il les devants dans la transformation technologique (IA, Peppol) ou devez-vous encore gérer vous-même l'infrastructure cloud ?

Quels domaines de connaissances considérez-vous comme importants à comprendre pour l'avenir ?



(Reuters, 2018)

1

2

3

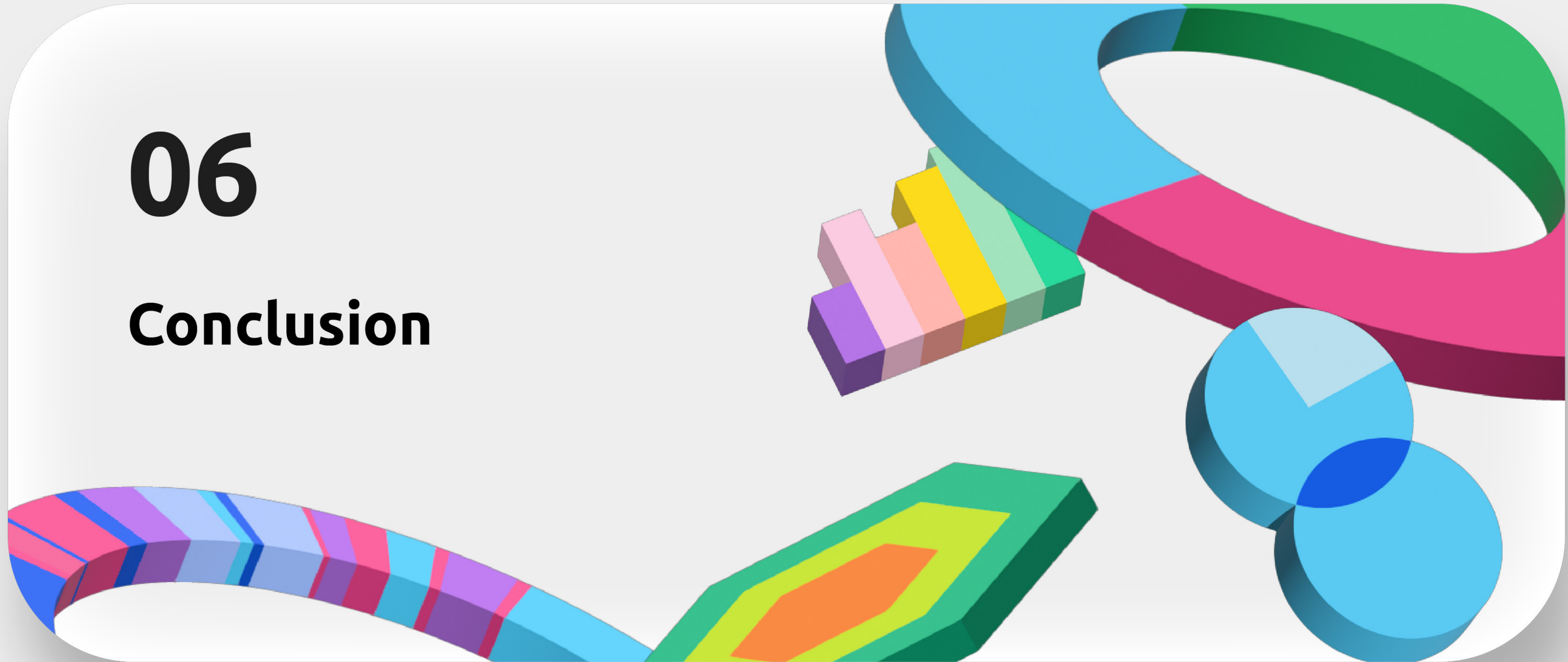
4

5



06

Conclusion



1

2

3

4

5



Pour le secteur de la comptabilité, 2026 promet d'être une année extrêmement passionnante, avec plusieurs changements et innovations radicaux qui transformeront la méthode de travail du comptable.

Les cinq tendances que nous avons abordées dans cet e-book donnent en effet une image claire de la façon dont le secteur continue d'évoluer et des défis – ainsi que des opportunités de croissance ! – qui sont à portée de main.

De la facturation électronique Peppol (T1) à l'impact croissant de l'IA et des nouvelles technologies (T2), à la nécessité de nouvelles soft skills pour le comptable (T3), et du ralentissement de la vague de consolidation (T4) au saut inévitable vers le cloud (T5) :

Ces tendances et développements illustrent une fois de plus à quel point le rôle du comptable moderne est en pleine mutation. Et le restera.

Êtes-vous prêt à saisir ces opportunités en 2026 ?



1

2

3

4

5



Des conseillers avant-gardistes, des entrepreneurs heureux

Rendre votre comptabilité plus intelligente et plus simple ? C'est notre objectif chez Yuki ! Comment ? En misant sur la comptabilité en ligne, partout et tout le temps. Notre logiciel vous permet de vous concentrer sur ce qui est vraiment important : faire croître votre cabinet, soulager vos collaborateurs et mieux servir vos clients.

Le logiciel innovant de Yuki garantit en effet plus d'efficacité, plus de perspectives, plus de facilité, plus de détermination – et beaucoup moins de soucis !

Contactez-nous

Vous souhaitez en savoir plus sur la solution de comptabilité de Yuki ?

N'hésitez pas à nous contacter.

Yuki Belgique

Desguinlei 100
2018 Anvers
Belgique

yuki.be
info@yuki.be
+32 3 361 26 00

yuki bright accounting

Curieux de savoir ce que Yuki peut
apporter à votre fiduciaire ? Découvrez
Yuki en trois minutes ou demandez
immédiatement une démonstration sans
engagement pour faire connaissance avec
notre logiciel !

Demandez votre démo

