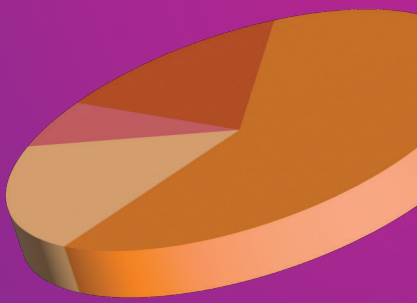




Rapport tendances 2027

Tendances et évolutions dans **le secteur de la comptabilité en 2027**

2027 promet d'être une année passionnante.
Êtes-vous prêt ?





yuki bright accounting

Novembre 2026

Du professionnel des chiffres au profil technique multi-disciplinaire. L'émergence du comptable hybride.

Il existe peu de professions qui subissent une métamorphose aussi profonde que celle de comptable. La fiduciaire moderne n'a plus rien à voir avec ce qu'elle était il y a 10 ans. L'impact de la technologie, les nouvelles obligations fiscales et une économie de plus en plus complexe font qu'aujourd'hui, le comptable est bien plus que le traditionnel professionnel des chiffres d'autrefois. Le comptable actuel a dépassé ce rôle depuis longtemps pour devenir un compagnon de route essentiel dans la vie de chaque entreprise. De son côté, l'État voit lui aussi en vous un partenaire privilégié et vous confie des responsabilités de plus en plus étendues.

Le secteur de la comptabilité doit s'adapter à cette nouvelle réalité. Et c'est exactement ce qu'il fait : le secteur est en pleine mutation et opère une véritable transformation. Cette évolution s'accompagne de plusieurs développements majeurs.

Tout d'abord, il y a l'impact de la technologie sur le métier. Il est évident que l'intelligence artificielle secoue le secteur des services. Cela vaut bien sûr aussi pour les comptables, pour qui l'intelligence artificielle est devenue un outil précieux pour l'encodage des factures ou la préparation des déclarations. Mais à cela s'ajoute l'État, qui a désormais rendu l'e-invoicing obligatoire et évolue vers l'obligation de l'e-reporting. L'accord de gouvernement du gouvernement De Wever prévoit en effet qu'à partir de 2028, le « near real time reporting » deviendra obligatoire pour les transactions entre assujettis à la TVA et pour les transactions effectuées avec un système de caisse enregistreuse. Pour le comptable, cela signifie que le travail de routine classique diminue, tandis que la demande de conseil, d'interprétation et de contrôle de la qualité des données comptables ne fera qu'augmenter.

Le deuxième développement est d'ordre structurel. Le secteur connaît une vague de consolidation. Les plus petites fiduciaires sont rachetées ou rejoignent de plus grands groupes, souvent avec le soutien d'investisseurs qui promettent des économies d'échelle, une capacité d'investissement

accrue et une professionnalisation renforcée. Les motivations sont compréhensibles : les investissements technologiques pèsent lourd, la pression réglementaire s'accroît et les enjeux de succession dans les fiduciaires familiales sont bien réels. Dans le même temps, cette vague soulève des questions fondamentales sur l'indépendance, la proximité avec le client et le respect de la déontologie.

Le troisième développement touche à la définition même du conseil aujourd'hui. Les questions des entrepreneurs ne se divisent plus gentiment en volets comptables, fiscaux et juridiques distincts. Pensez notamment à la restructuration ou à la transmission d'une entreprise. Cela fait naître le besoin d'une collaboration multidisciplinaire accrue, un sujet qui constitue également un point d'attention majeur pour le secteur comptable. Ce n'est pas pour rien que l'accord de gouvernement du gouvernement De Wever stipule que les restrictions excessives sur les sociétés multidisciplinaires doivent être éliminées, en particulier pour les prestations de services juridiques, comptables et fiscaux.

Ces évolutions amèneront le comptable de demain à devenir un comptable hybride. Le mot « hybride » revêt ici un triple sens. Il fait référence à l'alliance de l'humain et de la machine, où la technologie prend en charge le travail de routine pour permettre au professionnel de se concentrer sur la prise de décision et le jugement. Il fait référence à la combinaison des disciplines, où les connaissances techniques sont enrichies par une compréhension du cadre juridique et stratégique du client. Enfin, il fait référence à une profession qui repense son propre mode d'organisation.

Le comptable hybride ne doit donc pas être perçu de manière péjorative. Le comptable ne disparaît pas : il devient simplement plus aiguisé, plus stratégique et plus pertinent que jamais.

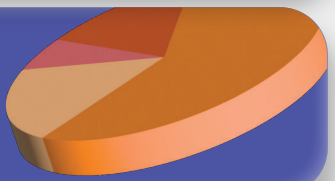
Nous vous souhaitons une excellente lecture de ce rapport !



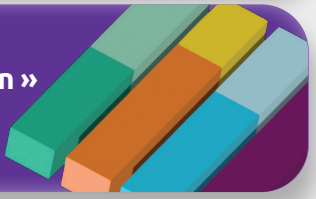
Prof. Dr. Michel Maus,
Maître de conférences en droit fiscal à l'ULB
Avocat Bloom Law

Prêt pour 2027 ? Testez-vous avec cette checklist ! →

01 De l'e-invoicing à l'e-reporting



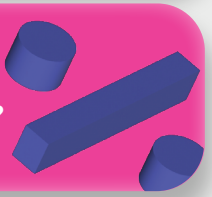
02 L'IA : de « l'expérimentation » à la stratégie



03 Vague de consolidation



04 Le cloud travaille pour vous. Votre écosystème logiciel en fait-il autant ?



05 L'évolution du comptable 360°





Prêt pour 2027 ?

Prêt pour 2027 ? Testez-vous avec cette checklist !

Vous n'avez pas le temps de lire l'intégralité du rapport ? Prenez deux minutes pour répondre à ces 15 questions (trois par tendance) et vous saurez immédiatement où se situent les principaux axes d'amélioration pour votre fiduciaire.

1. De l'e-invoicing à l'e-reporting

- [ ] Savez-vous via quel partenaire logiciel chaque client est connecté à Peppol ?
- [ ] Les données de base de vos clients sont-elles correctes : aucun mauvais identifiant, aucun doublon ou fiches contacts polluées ?
- [ ] Disposez-vous pour chaque client d'un mandat valide pour vous enregistrer sur Peppol en leur nom ?

2. L'IA : de « l'expérimentation » à la stratégie

- [ ] Avez-vous une vision claire de l'IA pour votre cabinet, ou chaque collaborateur expérimente-t-il dans son coin ?
- [ ] Avez-vous conclu des accords sur les données clients que vous partagez ou non avec des outils d'IA ?
- [ ] Savez-vous quelle IA se cache derrière les fonctionnalités intelligentes de votre logiciel comptable, et dans quel pays elle fonctionne ?

3. Vague de consolidation

- [ ] Comment souhaitez-vous développer votre cabinet : par l'effet d'échelle ou par la spécialisation ?
- [ ] Votre modèle tarifaire actuel correspond-il toujours à la valeur que vous apportez aujourd'hui ?
- [ ] Votre équipe a-t-elle participé au choix de la direction dans laquelle vous souhaitez faire grandir la fiduciaire ?

4. Le cloud travaille pour vous. Votre écosystème logiciel en fait-il autant ?

- [ ] Votre fiduciaire travaille-t-elle encore avec des composants on-premise, et si oui pourquoi ?
- [ ] Travaillez-vous avec un seul système intégré, ou avec un assemblage d'outils isolés qui ne communiquent pas entre eux ?
- [ ] Un agent IA peut-il interagir en toute sécurité et en temps réel avec vos données comptables, ou devez-vous encore transmettre vos données manuellement ?

5. L'évolution du comptable 360°

- [ ] Laquelle des quatre casquettes (architecte IT, entrepreneur, conseiller, employeur) portez-vous le moins bien aujourd'hui ?
- [ ] Lors d'un nouveau recrutement, recherchez-vous encore principalement des connaissances comptables, ou également des compétences relationnelles et une aisance numérique ?
- [ ] À quel point votre fiduciaire se positionne-t-elle de manière attractive aujourd'hui en tant qu'employeur ?

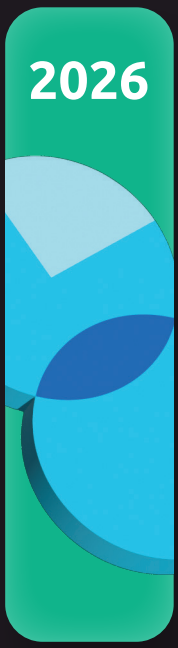
Vous avez encore beaucoup de questions auxquelles vous n'avez pas de réponse immédiate ?
Lisez absolument l'ensemble du rapport de tendances pour vous préparer au mieux pour 2027 !



Tendance 1

De l’e-invoicing à l’e-reporting

La course de rattrapage pour la conformité Peppol est terminée. Les entreprises qui n’y sont pas encore connectées constituent désormais l'exception, non la règle. Mais être « conforme » n'a jamais été l'aboutissement, c'était le départ. La question pour 2027 n'est plus de savoir si vous utilisez Peppol, mais ce que vous faites de ce flux de données structurées.



Rétrospective 2026 : notre prédiction était-elle exacte ?

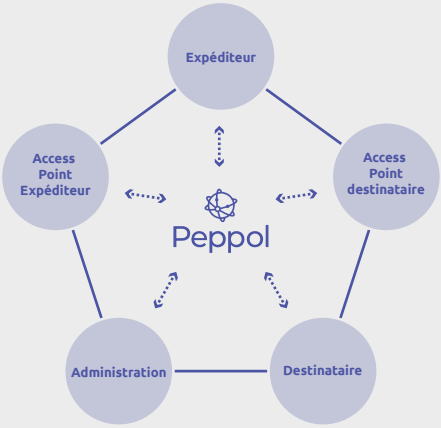
L'année dernière, nous avions prédit **qu'à la mi-2026, environ 80 % de toutes les factures B2B arriveraient via Peppol**. Une affirmation audacieuse, il est vrai. La bonne nouvelle : selon Philippe Kimpe, expert Peppol, l'adoption sur le marché s'est déroulée de manière très fluide, sans résistance majeure ni panique, même si environ 200 000 entreprises (17 % du total) se sont encore enregistrées après la date limite au cours de la période de tolérance qui s'est étendue jusqu'à la fin mars 2026. Reporter au dernier moment reste, en Belgique aussi, un réflexe humain.

Philippe a partagé avec nous les chiffres de Lucy, la plateforme d'e-invoicing qu'il a fondée, et nous les utilisons pour évaluer notre prédiction. **Entre janvier et août 2026, 83,1 % de toutes les factures entrantes sont arrivées via Peppol**, contre 14,1 % par téléchargement manuel et 2,9 % par e-mail. Notre prédiction de 80 % se confirme donc ici.

Que retrouve-t-on alors dans ces 17 % restants (14,1 % de téléchargement + 2,9 % d'e-mails) ? Pour le savoir, nous élargissons notre analyse au-delà des seules factures, à l'ensemble des documents entrants (factures, notes de crédit, reçus, etc.). À ce niveau, nous observons chez Lucy durant la même période une tendance similaire : 84,7 % via Peppol, 12,7 % par téléchargement manuel, 2,4 % par e-mail et 0,2 % via des intégrations système. Une partie de ces documents n'a effectivement pas vocation à passer par Peppol : 84,8 % de l'ensemble des documents étrangers arrivent par téléchargement ou e-mail (ils ne relèvent de toute façon pas de l'obligation Peppol belge), et cela concerne même 99,5 % de la totalité des reçus.

L'e-reporting approche à grands pas

L'e-reporting signifie qu'à partir de 2028, vous ne vous contenterez plus de rapporter via Peppol : vous transmettrez également une partie de ces mêmes données de facturation de manière automatique et quasi instantanée à l'administration. La conformité se déplace ainsi de plus en plus en amont : de la transaction, vers la facture, jusqu'au reporting (presque) immédiat, au lieu d'intervenir a posteriori lors de la déclaration.

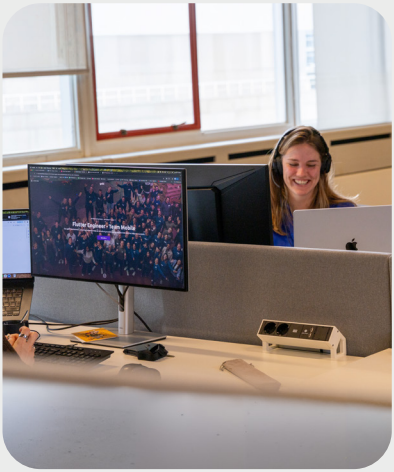


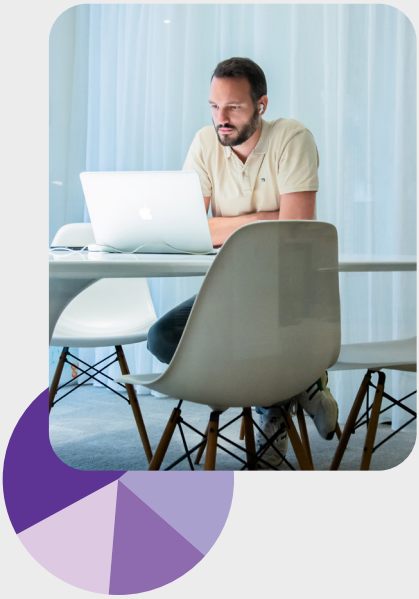
> **« En 2026, vous avez appris à envoyer des e-factures. À partir de 2028, l'administration fiscale lira en direct. »**
>
> **Philippe Kimpe, fondateur de Lucy & co-auteur de « E-facturatie Ontcijferd »**

Aujourd'hui, le modèle Peppol bien connu repose sur quatre angles : l'expéditeur, son point d'accès (access point), le destinataire et son point d'accès. À partir de 2028, un cinquième angle s'y ajoutera : l'administration, via son propre point d'accès, d'où l'appellation « Modèle à 5 angles » (5-Corner Model). L'expéditeur rapporte (à l'administration, en temps réel, lors de l'envoi) ainsi que le destinataire (dans les 5 jours suivant la réception technique, moment où le fichier arrive sur le point d'accès du destinataire, indépendamment du fait que quelqu'un l'ait déjà consulté, approuvé ou encodé). L'administration dispose donc déjà d'**une vision doublement confirmée de chaque transaction B2B**, avant même que vous, en tant que comptable, n'encodiez quoi que ce soit.

Point important à retenir : **l'e-reporting est totalement indépendant de votre processus comptable**. Le déclencheur est le moment de la réception technique, et non le moment où quelqu'un encode, approuve ou refuse la facture.

Ce à quoi beaucoup de fiduciaires ne réfléchissent pas encore : **la véritable nouveauté ne se situe pas du côté des ventes, mais du côté des achats**. Vous rapporterez bientôt aussi en tant que client, sur des données que vous n'avez pas créées vous-même, ce qui impacte le traitement dans les temps de vos factures d'achat tout autant que votre facturation de vente. « Ceux qui ont principalement résolu le volet envoi en 2026 ne sont aujourd'hui qu'à mi-chemin », explique Philippe. Vérifiez donc pour chaque fournisseur si les factures arrivent à temps sur votre point d'accès, même si vous ne les avez pas encore encodées vous-même.

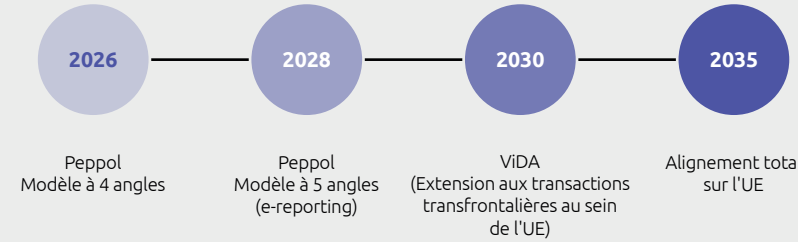




« Le choix du logiciel ne repose donc plus uniquement sur les fonctionnalités ou le prix », souligne Philippe. « La continuité, la sécurité, la conformité et la qualité du point d'accès deviennent des critères stratégiques », d'autant plus qu'en cas de changement de comptable ou de partenaire logiciel, vous devez pouvoir démontrer quelles factures vous avez reçues et rapportées, et où se situent d'éventuelles lacunes.

Concrètement, le calendrier se présente comme suit : l'avant-projet est déjà approuvé, l'arrêté d'exécution est prévu début 2027, et les éditeurs de logiciels doivent être certifiés ISO 27001 au plus tard le 1er juillet 2027. L'obligation elle-même entrera en vigueur le 1er janvier 2028.

La route vers l'avenir



Le comptable comme bouclier de conformité



Philippe Kimpe, fondateur de Lucy & co-auteur de « E-Facturatie Ontcijferd »

Alors qu'auparavant vous encodiez principalement des factures, votre mission consistera à partir de 2028 à garantir le flux de conformité lui-même : veiller à ce que chaque facture arrive et parte via un point d'accès fiable, y compris lorsqu'un client change de comptable ou de partenaire logiciel. Philippe résume lui-même l'essentiel : « La question n'est plus : "Est-ce que tout est encodé ?", mais bien : "Est-ce que tout est correct avant le départ ?" » C'est ce qu'il nomme le rôle de bouclier de conformité : non plus quelqu'un qui traite a posteriori, mais une personne qui veille en amont à la justesse de ce qui est transmis à l'administration.

Cela ne signifie pas pour autant que la tenue de la comptabilité devient inutile. L'e-reporting ne détermine pas la manière dont un achat doit être traité sur le plan comptable : s'il s'agit d'un investissement ou d'une marchandise, quel pourcentage de déduction de TVA s'applique, ou quel est le solde final de la TVA. Ce contexte comptable reste indispensable, et le travail du comptable conserve toute sa valeur.

« À partir de 2028, le fisc lit en direct. La question n'est alors plus de savoir si tout est encodé, mais si tout est correct avant l'envoi. La personne qui veille à cela, c'est le comptable. »

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

Le saviez-vous ?

Début août 2026, la Belgique a transmis à la France le flambeau du plus grand marché Peppol d'Europe ? Ce n'est pas un hasard : le 1er septembre 2026, la première obligation y est entrée en vigueur, imposant aux 4 millions d'assujettis à la TVA français d'être en mesure de recevoir des factures électroniques via une plateforme agréée.



Checklist : y avez-vous déjà réfléchi ?

- [ ] Avez-vous une vue d'ensemble du partenaire logiciel via lequel chaque client est connecté au réseau Peppol ?
- [ ] Savez-vous quel pourcentage des factures de vos clients arrive aujourd'hui de manière structurée (via Peppol) ?
- [ ] Utilisez-vous déjà activement ces données Peppol pour autre chose que la pure conformité, par exemple pour dégager des analyses ou donner des conseils ?
- [ ] Les données de base de vos clients sont-elles correctes (aucun mauvais identifiant, aucun doublon et aucune fiche contact polluée) ?
- [ ] Disposez-vous pour chaque client d'un mandat valide pour vous enregistrer sur Peppol en son nom ?
- [ ] Les codes TVA de vos clients sont-ils correctement paramétrés, maintenant que l'administration les lira directement ?
- [ ] Avez-vous déjà réfléchi aux scénarios complexes : un client qui change de fiduciaire, une note de crédit, un numéro d'entreprise manquant ?
- [ ] Vous spécialisez-vous dans un nombre restreint de partenaires logiciels de qualité, au lieu de travailler de manière dispersée avec des dizaines d'outils isolés ?



Tendance 2

L'IA : de « l'expérimentation » à la stratégie

En 2027, vous n'avez pas simplement besoin d'outils d'IA : **vous avez besoin d'une stratégie d'IA**

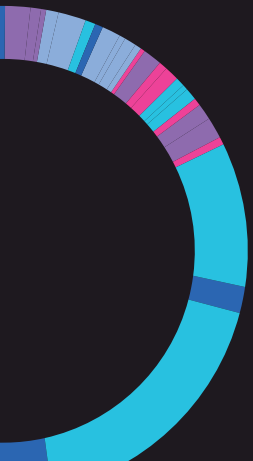
Rétrospective 2026 : notre prédiction était-elle exacte ?



L'année dernière, nous avions prédit que 2026 accélérerait fortement l'utilisation de l'IA au sein de la comptabilité, notamment en raison de l'émergence de l'analyse des risques en temps réel et des prévisions automatisées. Est-ce exact ? En partie, et c'est précisément cette nuance qui rend les choses intéressantes.

Ce que nous observons nous-mêmes au sein des fiduciaires : les opportunités sont bel et bien perçues, et de très beaux exemples concrets d'utilisation intelligente de l'IA apparaissent régulièrement. Mais cela reste pour l'instant principalement ad hoc : un collaborateur qui teste un outil ici et là, plutôt qu'une fiduciaire qui aborde l'IA de manière structurelle, avec une vision claire partagée par toute l'équipe.

C'est d'ailleurs un constat qui dépasse le seul secteur comptable. Selon une étude menée par Teamleader et iVOX auprès de près de 300 PME flamandes, 52 % des entrepreneurs voient l'IA comme une véritable opportunité, alors que seuls 13 à 14 % d'entre eux l'utilisent aujourd'hui de manière structurelle ou fortement intégrée. L'intérêt et l'enthousiasme sont donc bien présents, tant chez les entrepreneurs que chez les comptables. Ce qui tarde encore, c'est le passage à une approche structurée.



Le point de bascule de 2026 n'était donc pas que tout le monde s'est mis soudainement à travailler avec l'IA. Le point de bascule a été que **le manque de structure est devenu pour la première fois visible et concret**. Et ce manque de structure ne signifie pas que l'intérêt s'essouffle, bien au contraire : les tests et expérimentations vont bon train. Le problème n'est pas la technologie, mais l'absence de plan. En 2027, la question n'est donc plus « utilisons-nous l'IA ? », mais « avons-nous une stratégie pour l'utiliser ? ».

Où se situe le véritable obstacle ?

L'intérêt pour l'IA n'est donc pas le problème. Lors de nos échanges avec les fiduciaires, ce sont surtout trois préoccupations concrètes qui reviennent :

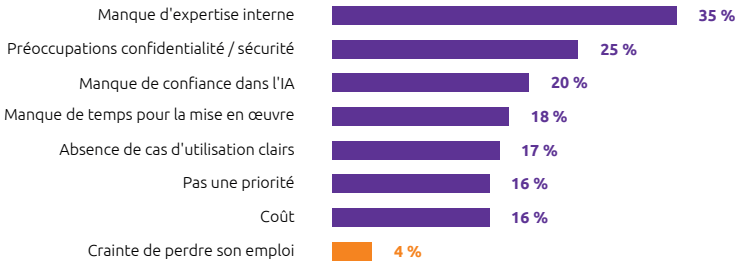
01 **Erreurs & responsabilité :** la crainte que l'IA n'encode mal ou ne donne des conseils erronés, et la question de savoir qui en assume la responsabilité.

02 **Perte de contrôle & transparence :** la peur de ne plus voir ce que le logiciel fait exactement, et que les collaborateurs juniors fassent aveuglément confiance à l'IA.

03 **Données & confidentialité :** l'incertitude quant à l'endroit où aboutissent les données clients, qui peut les consulter, et si l'IA « apprend » à partir d'informations confidentielles de vos clients.

C'est précisément pour cela qu'une stratégie d'IA est bien plus qu'un mot à la mode : elle apporte une réponse directe à ces trois inquiétudes concrètes, au-delà de la seule recherche de gains d'efficacité.

Pas le coût ni la crainte pour l'emploi, mais un manque de connaissances freine l'adoption de l'IA



Source : étude réalisée par Teamleader et iVOX

Ce que l'IA peut et ne peut pas faire aujourd'hui dans votre comptabilité

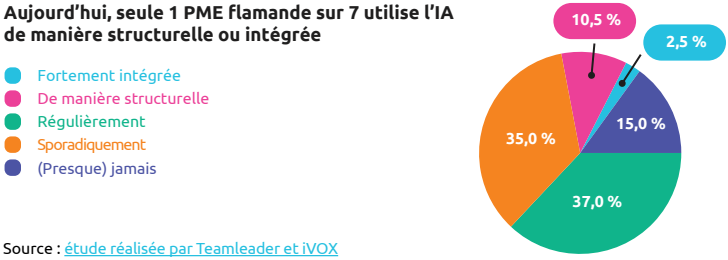
Ces trois préoccupations ne relèvent plus de la simple intuition : elles ont été mesurées. En juillet 2026, des chercheurs de Mercor, en collaboration avec la société américaine de fintech Ramp, ont publié une étude évaluant si l'IA peut réaliser le travail d'un comptable. Il ne s'agissait pas de poser une question isolée pour voir ce qu'il en ressort, mais d'effectuer le véritable travail : lettrer des comptes, imputer des frais, encoder des transactions, établir des rapports. Les chercheurs ont reconstitué dix comptabilités complètes, chacune comprenant un logiciel comptable, des feuilles de calcul, des PDF et des documents isolés.

Ce qui a été testé est important à savoir. Il ne s'agissait pas d'expérimentations obscures menées en laboratoire. L'étude a porté sur les neuf systèmes d'IA générale les plus puissants disponibles à ce moment-là : la technologie derrière les assistants que vous connaissez vous-même, comme ChatGPT et Copilot (d'OpenAI), Claude (d'Anthropic) et Gemini (de Google). Ce sont également ces systèmes qui propulsent la plupart des outils d'IA qui vous sont proposés aujourd'hui. Lorsque vous achetez un outil d'IA, vous achetez dans la plupart des cas une surcouche basée sur l'un de ces modèles.



Les 160 tâches ont été rédigées et résolues par des comptables, qui ont également déterminé quand une réponse était exacte. Le meilleur système a obtenu 56,4 % des points. Chaque tâche a été répétée huit fois sur le même système, et aucun système n'a réussi à obtenir plus de 2,6 % de réussites parfaites sur les huit essais. Envie de découvrir la méthodologie et l'ensemble des résultats ? Consultez l'étude complète ici.

Aujourd'hui, seule 1 PME flamande sur 7 utilise l'IA de manière structurelle ou intégrée



Source : étude réalisée par Teamleader et iVOX

L'IA peut donc tenir une comptabilité jusqu'à un certain point : les meilleurs systèmes ont obtenu plus de la moitié des points. Mais elle ne le fait pas deux fois de la même manière, et ce problème de constance pèse au moins aussi lourd que le score lui-même. Une proposition d'encodage correcte aujourd'hui et erronée demain ne peut pas vous servir lors d'un contrôle.

Les chercheurs ont également cherché à savoir où le problème se situe exactement. Pour les meilleurs systèmes, plus de la moitié des erreurs ne surviennent pas parce qu'ils ne trouvent pas les bonnes données, mais **parce qu'ils enchaînent plusieurs étapes de raisonnement erronées.** Les chercheurs en concluent que ce qui manque, c'est le sens comptable, et non la technique.

Ce n'est pas étonnant. **ChatGPT, Claude et Gemini ont lu à peu près tout Internet, mais n'ont encore jamais tenu une comptabilité.** Ils ne connaissent ni vos clients, ni votre plan comptable, ni les habitudes de votre fiduciaire.

Cela ne veut pas dire que les outils d'IA sont inutiles pour votre fiduciaire. Cela signifie en revanche que vous ne pouvez pas leur faire aveuglément confiance sans un plan structuré derrière, ce qui nous amène directement à la manière dont une telle stratégie se concrétise.





Des outils isolés à une véritable stratégie d'IA

C'est précisément le changement que nous prévoyons pour 2027 : passer de fiduciaires qui expérimentent des outils d'IA à des fiduciaires qui construisent une stratégie réfléchie autour de ceux-ci. Chaque semaine, un nouvel outil d'IA apparaît en promettant de vous simplifier la vie. Allez-vous tous essayer de les implémenter ? Vous risquez surtout de perdre la vue d'ensemble et de disperser les données de vos clients dans un nombre croissant de systèmes, ce qui fera perdre du temps à votre équipe au lieu de lui en faire gagner.

La solution ne commence pas par l'outil, mais par la vision. Déterminez d'abord comment vous souhaitez exploiter l'IA au sein de votre fiduciaire. Vous pourrez ensuite évaluer chaque nouvel outil à l'aune de cette vision : correspond-il à votre démarche ou non ?



Une excellente première étape : limitez le nombre d'outils isolés en travaillant avec un seul système de gestion intégré pour fiduciaires, regroupant la gestion des clients et des dossiers, la facturation et l'enregistrement des heures. De cette manière, toutes vos données clients sont centralisées au même endroit, et votre équipe tout comme les outils d'IA connectés peuvent collaborer de manière plus efficace.

Une fois cette base posée, c'est à vous de définir qui garde le contrôle : désignez un ou deux collaborateurs chargés d'analyser et de tester les nouveaux outils d'IA avant de les déployer à plus grande échelle, et centralisez ces connaissances pour que toute votre équipe en bénéficie. Et parce que vos données clients sont plus centralisées que jamais, surveiller qui y a accès via des outils d'IA devient encore plus essentiel.

Votre comptabilité dialogue désormais aussi avec des IA externes

Une technologie que vous rencontrerez de plus en plus cette année est le MCP (Model Context Protocol). Pour simplifier, il s'agit d'**une sorte de langage universel permettant aux assistants d'IA tels que ChatGPT ou Claude de « dialoguer » directement avec votre logiciel, et donc avec votre comptabilité**. De plus en plus d'éditeurs de logiciels l'intègrent. Cela signifie que la question « mes outils communiquent-ils entre eux ? » s'enrichit d'une nouvelle dimension : communiquent-ils aussi avec l'assistant d'IA que vous (ou votre client) utilisez ?

Cependant, cette connectivité n'a de valeur que si l'IA sous-jacente est performante. Le MCP facilite la connexion de votre comptabilité à n'importe quel assistant d'IA, mais cela ne signifie pas pour autant que cet assistant comprend votre comptabilité, comme le démontre l'étude mentionnée ci-dessus.

> **« ChatGPT, Claude et Copilot ont lu tout Internet, mais n'ont encore jamais tenu une comptabilité. De notre côté, nous faisons apprendre notre IA à partir de données qu'aucune IA ne peut télécharger nulle part : dix ans d'encodages issus de plus de 100 000 dossiers comptables, réalisés et corrigés par des comptables eux-mêmes. »**
>
> **Steven Noels, CTO chez Yuki & Lucy**

Checklist : y avez-vous déjà réfléchi ?

- [ ] Avez-vous une vision claire de l'IA pour votre fiduciaire, ou chaque collaborateur expérimente-t-il dans son coin ?
- [ ] Savez-vous quelle application concrète de l'IA ferait gagner le plus de temps à votre fiduciaire ?
- [ ] Y a-t-il quelqu'un dans votre équipe qui teste délibérément les nouveaux outils d'IA avant que vous ne les utilisiez à grande échelle ?
- [ ] Avez-vous défini des règles précises sur les données clients que vous partagez ou non avec des outils d'IA ?
- [ ] Votre fiduciaire est-elle prête, une fois un outil choisi, à franchir les étapes suivantes ou cela reste-t-il au stade de l'expérimentation ?
- [ ] Savez-vous quelle IA se cache derrière les fonctionnalités intelligentes de votre logiciel comptable (s'agit-il de ChatGPT, Claude, Gemini ou d'une technologie propre) et dans quel pays elle fonctionne ?
- [ ] Les encodages de vos clients sont-ils utilisés pour entraîner l'IA d'autres entreprises, et en avez-vous obtenu la confirmation écrite ?
- [ ] Lorsque votre logiciel propose un encodage : visualisez-vous son degré de certitude afin de savoir quand vous devez vérifier par vous-même ?



Tendance 3

Vague de consolidation

Avant de parler de rachats, de modèles tarifaires ou de votre écosystème logiciel, une seule question compte vraiment : **comment voulez-vous faire grandir votre fiduciaire, et pourquoi ?**

Rétrospective 2026 : notre prédiction était-elle exacte ?



L'année dernière, nous avions prédit que la vague de consolidation se stabiliserait, accompagnée d'un mouvement inverse croissant de fiduciaires faisant le choix conscient de préserver leur autonomie et de se spécialiser dans des niches

.

En 2027, il est d'autant plus intéressant de ne pas seulement analyser si le modèle tarifaire évolue, mais aussi d'observer où en sont concrètement les fiduciaires dans la pratique.

Consolider ou spécialiser : quelle voie choisissez-vous ?

Le private equity continue d'investir dans les acquisitions, et les fusions se succèdent à un rythme soutenu. La pénurie de personnel (voir Tendance 5) en est souvent le véritable déclencheur : **les petites fiduciaires bénéficiant d'une moindre visibilité sur le marché de l'emploi éprouvent plus de difficultés à pourvoir leurs postes vacants**, ce qui rend l'adossement à une structure plus importante soudainement bien plus attractif.

Mais le mouvement inverse s'intensifie tout autant et se traduit par deux tendances distinctes. D'un côté, on observe des fiduciaires qui restent indépendantes, mais qui nouent des collaborations plus étroites au sein d'un réseau. Elles partagent par exemple des outils ou d'autres ressources afin de mutualiser leurs forces, sans renoncer à leur liberté de décision. D'un autre côté, certaines fiduciaires font le choix opposé : approfondir leur expertise plutôt que d'élargir leur offre. Un ancrage local fort, une approche personnalisée et une niche très ciblée qui a inspiré à Finplex le terme de **« fiduciaire boutique »**. Ces deux démarches partagent une même conclusion : l'effet d'échelle seul ne constitue plus l'unique réponse.

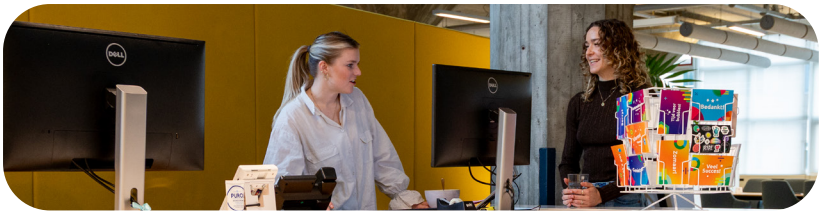
Votre logiciel : le facteur silencieux de vos choix de croissance

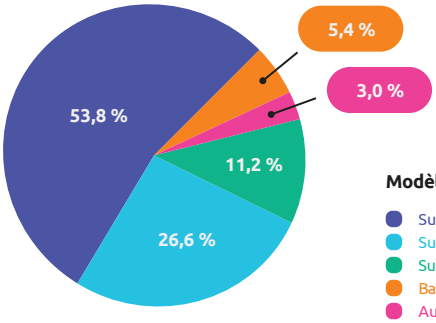
Si vous optez néanmoins pour la voie des acquisitions, il est judicieux de regarder de près votre propre organisation. Le travail basé sur le cloud joue ici un rôle déterminant : **les fiduciaires privilégient plus souvent une solution cloud plutôt qu'une solution on-premise, précisément parce que cela les rend plus attrayantes lors d'un rachat** — cela représente moins de travail d'implémentation et d'intégration pour l'acquéreur, et une plus grande facilité de connexion avec les outils d'IA (voir aussi Tendance 4). Des processus clairs et bien documentés constituent un atout majeur, quel que soit l'acquéreur autour de la table.

Et votre modèle tarifaire alors ?

Consolider, spécialiser ou choisir une voie intermédiaire : quelle que soit la direction retenue, votre modèle de facturation n'est pas un détail secondaire. **Le conseil ne devient réellement facturable que lorsque vous l'intégrez délibérément dans votre modèle économique, et non lorsque vous l'offrez « gratuitement en plus » sous prétexte que le client s'y attend déjà.**

Les chiffres issus de notre rapport KPI Baromètre auprès de 169 fiduciaires flamandes confirment que ce débat n'est plus du tout théorique : à peine 26,6 % des fiduciaires flamandes facturent encore aujourd'hui exclusivement au temps passé. Le reste s'appuie déjà sur une formule d'abonnement (53,8 %), un système d'acomptes avec décompte final (11,2 %), ou effectivement sur un modèle de value-based pricing (5,4 %). Toutefois, cette évolution est plus nuancée qu'il n'y paraît à première vue. Un abonnement n'équivaut pas automatiquement à une facturation à la valeur. Il peut tout aussi bien s'agir d'une facturation au temps passé sous un autre emballage. Travailler réellement à la valeur reste aujourd'hui, avec 5,4 %, une exception plutôt qu'une règle.





Source : Rapport Baromètre KPI

Grandir sans perdre le contrôle

Indépendamment de la direction choisie et du modèle tarifaire associé, un dernier facteur pèse tout aussi lourd : votre équipe. **La croissance, qu'elle passe par un rachat ou par la spécialisation, exige une équipe prête à s'engager dans la démarche**. Quel est le principal obstacle rencontré par les fiduciaires aujourd'hui ? Il ne s'agit généralement pas de la stratégie elle-même, mais de l'adhésion des collaborateurs qui doivent porter ce changement au quotidien.



« Il n'y a pas de graal absolu. Choisissez le modèle tarifaire qui convient à votre fiduciaire, et continuez à réévaluer ce choix. »

Robin Cuypers de STREVER

Checklist : y avez-vous déjà réfléchi ?

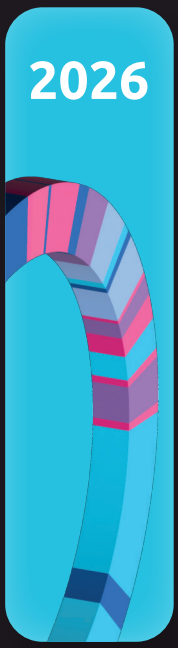
- [ ] Savez-vous vous-même pourquoi vous souhaitez grandir, et si cela doit se faire par l'effet d'échelle ou par la spécialisation ?
- [ ] Votre modèle tarifaire actuel correspond-il toujours à la valeur que vous apportez aujourd'hui ?
- [ ] Votre logiciel est-il configuré aujourd'hui de manière à ce qu'un audit ou un rachat ne génère aucun chaos ?
- [ ] Votre équipe a-t-elle participé au choix de la direction dans laquelle vous souhaitez faire grandir la fiduciaire ?
- [ ] Échangez-vous déjà avec un conseiller ou un partenaire potentiel, même si un rachat n'est pas encore concret ?



Tendance 4

Le cloud travaille pour vous. Votre écosystème logiciel en fait-il autant ?

Le cloud en soi fait parfaitement son travail : il est sécurisé, toujours à jour et accessible partout. Plus personne n'en doute. La question pour 2027 est différente : **votre logiciel exploite-t-il pleinement ce potentiel, ou laissez-vous passer de la valeur parce que vos outils ne se connectent pas entre eux ?**

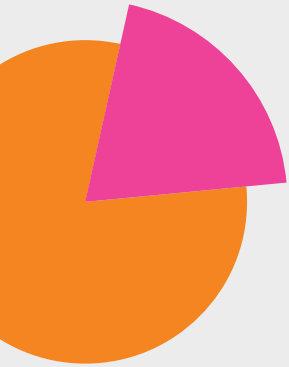


Rétrospective 2026 : notre prédiction était-elle exacte ?

L'année dernière, nous avions prédit que 2026 serait l'année où la comptabilité on-premise disparaîtrait définitivement. Avec le recul, c'est peut-être notre prédiction la plus sous-estimée : plus personne n'en doute cette année.

Mais « plus personne n'en doute » ne signifie pas que « tout le monde a passé le cap ». Une part considérable des fiduciaires flamandes travaille encore aujourd'hui avec des solutions on-premise. Concrètement, cela implique : un raccordement plus lent à Peppol et une intégration moins fluide avec les outils d'IA. Cela nous amène directement à un malentendu tenace : certaines fiduciaires partent du principe que leur propre environnement local est tout aussi bien sécurisé qu'une solution cloud. En pratique, **les systèmes on-premise manquent souvent des mises à jour continues et de la surveillance que les services cloud offrent de manière standard.**





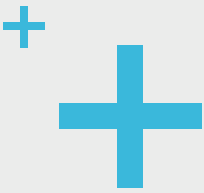
Le cloud est la base, pas la tendance

Le fait que la comptabilité basée sur le cloud ne semble plus être une véritable « tendance » ne signifie pas qu'elle soit devenue insignifiante. Au contraire, elle est devenue tellement fondamentale qu'elle influence différents domaines. Le traitement Peppol en temps réel (Tendance 1), l'IA qui exige une puissance de calcul élevée (Tendance 2) : ni l'un ni l'autre n'existent sans un socle cloud. Votre choix de croissance de la Tendance 3 y est également lié : une solution cloud pèse dans l'attractivité de votre fiduciaire lors d'un rachat, précisément parce qu'elle représente moins de travail d'implémentation pour l'acquéreur.

Toujours à jour, même sans vous en rendre compte

Un avantage sous-estimé : le logiciel cloud se met à jour sans que vous n'ayez rien à faire. Une nouvelle règle Peppol, une fonctionnalité d'IA, un correctif de sécurité : ils arrivent automatiquement chez tout le monde, en même temps. Posez-vous la question : si un changement législatif intervient demain, devez-vous vous en occuper vous-même, ou votre logiciel le gère-t-il sans votre intervention ?

Le vrai bénéfice du cloud ne réside pas dans le fait de « travailler hors site », mais dans ce qu'il rend possible : **un seul système intégré où se rejoignent la gestion des clients et des dossiers, la facturation et l'enregistrement du temps**, plutôt que dix outils isolés qui ne communiquent pas entre eux. C'est précisément là que la question de la sécurité de la tendance 2 refait surface : plus ces systèmes communiquent entre eux (y compris avec des outils d'IA externes via MCP), plus il devient essentiel que ces connexions soient sécurisées.



La visibilité en temps réel comme nouvelle norme

Prenons l'exemple d'un agent IA qui se connecte directement au logiciel comptable d'un comptable et peut ainsi agir comme partenaire de réflexion fiscal et comptable, par exemple lors de la préparation de la communication client ou du signalement d'anomalies dans les chiffres. De tels outils choisissent délibérément des plateformes cloud comme Yuki, précisément parce qu'elles donnent accès à des données structurées et en temps réel. Sans cette source de données actualisée, un agent IA reste limité à un accompagnement général et générique. Avec des données cloud directes, il devient un véritable assistant qui réfléchit spécifiquement avec votre fiduciaire, et pas un simple chatbot.

C'est exactement cette différence qui fait de la visibilité en temps réel la nouvelle norme : non pas la question de savoir si votre logiciel peut se connecter à l'IA, mais s'il peut le faire de manière sécurisée et contrôlée.





À quel point pouvez-vous vous adapter facilement ?

Le cloud est la base, l'intégration est le bénéfice, mais que se passe-t-il si vous souhaitez remplacer un maillon de cet environnement logiciel par quelque chose de meilleur ? Cela devient une question très concrète, en particulier pour l'e-invoicing. Supposons qu'en tant que fiduciaire vous souhaitiez passer à une autre solution, mais que votre client préfère conserver son outil actuel : êtes-vous bloqué ?

La flexibilité n'est donc pas seulement une question de « est-ce que cela fonctionne bien aujourd'hui », mais aussi de « puis-je m'en détacher facilement demain, sans que cela ne pose problème pour moi ou mon client ». Vérifiez cela pour chaque outil de votre écosystème : pouvez-vous exporter vos données sans problème ? Votre client peut-il continuer à travailler de manière autonome si vous changez de fournisseur ? Et la préférence de votre client peut-elle coexister avec le reste de votre écosystème ?

Checklist : y avez-vous déjà réfléchi ?

- [ ] Votre fiduciaire travaille-t-elle encore avec des éléments on-premise, et si oui : pourquoi ?
- [ ] Êtes-vous certain que votre logiciel se maintient à jour de lui-même lors d'une modification législative, sans que vous n'ayez à intervenir ?
- [ ] Travaillez-vous avec un seul système intégré, ou avec un ensemble d'outils isolés qui ne communiquent pas entre eux ?
- [ ] Les connexions entre vos outils (et d'éventuels assistants IA) sont-elles sécurisées ?
- [ ] Votre éditeur de logiciels ressemble-t-il à un partenaire qui réfléchit avec vous, ou simplement à un fournisseur ?
- [ ] Un agent IA peut-il travailler en toute sécurité et en temps réel avec vos données comptables, ou devez-vous encore transmettre vos données manuellement ?



Tendance 5

L’évolution du comptable 360°

Vous n’êtes plus un comptable qui vérifie les chiffres a posteriori. Vous êtes à la fois **architecte IT, entrepreneur critique, conseiller et employeur**. Mettez ces quatre casquettes ensemble, et vous exercez soudainement un tout nouveau profil professionnel. On pourrait l'appeler un comptable 360° ou encore un *Finance Engineer*.

Le média spécialisé ComptaPerspectives décrit ici un *Finance Engineer* comme un architecte de flux de travail qui possède à la fois les capacités techniques pour impacter directement l'efficacité de la fiduciaire et l'état d'esprit nécessaire pour penser de manière systémique, garder le contrôle sur l'IA et analyser d'un œil critique le retour sur investissement (ROI) des applications d'IA.

Rétrospective 2026 : notre prédiction était-elle exacte ?



L'année dernière, nous avions prédit que le prisme de recrutement des fiduciaires s'élargirait : au-delà des pures connaissances comptables, l'accent porterait sur les compétences relationnelles et l'aisance numérique, ouvrant la voie à des « profils non-comptables » dotés de solides compétences en logiciels et en conseil. La pénurie de personnel elle-même n'est désormais plus une surprise. Les comptables figurent depuis des années en tête de la liste des métiers en tension en Flandre et en Wallonie.

Et cette réalité est aujourd'hui confirmée par les acteurs qui observent de près la mise en relation entre fiduciaires et candidats. David van Auwegem et Kristof De Clercq de Fidushare, la plateforme de recrutement dédiée au secteur de la comptabilité, voient de plus en plus de fiduciaires regarder au-delà du CV classique :

« Nous constatons que les fiduciaires sont de plus en plus ouvertes aux profils atypiques : des personnes sans affinité comptable évidente, mais possédant un bagage informatique ou un parcours financier plus large. Dès lors que l'intérêt pour le secteur est présent, elles considèrent cela comme une base suffisante sur laquelle bâtir. »

Kristof De Clercq, cofondateur de Fidushare

La véritable question pour 2027 n'est plus de savoir si votre rôle évolue, mais combien de rôles supplémentaires vous avez accumulés entre-temps et comment vous les gérez.

Quatre casquettes, un seul comptable ?

01 **Architecte IT :** vous choisissez les logiciels, veillez à la cybersécurité et vous vous assurez que vos outils communiquent entre eux au lieu de vous générer du travail supplémentaire.

02 **Entrepreneur :** osez-vous poser un regard d'entrepreneur sur votre propre fiduciaire, et pas seulement sur vos clients ? Il ne s'agit pas uniquement de refuser un dossier ou de vous séparer d'un client qui n'est pas rentable, mais aussi d'avoir le courage d'analyser l'origine d'un frein à la croissance : cela vient-il de votre personnel, de vos processus ou de la stratégie elle-même ?

03 **Conseiller :** les clients attendent plus que des chiffres corrects. Ils attendent des explications. Seulement : vos (plus jeunes) collaborateurs savent-ils déjà comment communiquer efficacement ce conseil ? Savent-ils comment traduire concrètement les chiffres en conseils à valeur ajoutée ?

04 **Employeur :** qui manque-t-il encore dans votre équipe ? Le gestionnaire de dossiers classique, ou une personne qui se concentre avant tout sur la relation client ? Et l'ensemble de votre équipe adhère-t-il vraiment à la stratégie que vous envisagez ?

C'est précisément sur ce dernier point que l'on observe une différence marquante entre les fiduciaires. Les fiduciaires ayant un besoin urgent de personnel se rabattent souvent sur le profil de recrutement classique : un profil senior capable de reprendre immédiatement des dossiers. **Les fiduciaires disposant d'un peu plus de marge de manœuvre voient plus large et osent davantage miser sur le potentiel plutôt que sur une adéquation parfaite au jour J**. Ce n'est pas un hasard s'il s'agit souvent des fiduciaires qui ont déjà structuré leur digitalisation : en cas de départ d'un collaborateur, toute une équipe est en mesure de prendre le relais.

Pourquoi les compétences relationnelles deviennent le nouvel élément différenciateur

Les comptables dont le savoir-faire se limite aux règles fiscales et au calcul pur perdent peu à peu du terrain. Grâce à l'IA, ces informations sont désormais accessibles de plus en plus rapidement et facilement. Les comptables capables d'interpréter ces informations et de les traduire en langage clair pour l'entrepreneur deviennent la véritable valeur ajoutée du secteur.

Qu'est-ce que cela signifie pour votre équipe ?

Ce chapitre ne concerne pas uniquement votre propre stratégie en tant que dirigeant de fiduciaire. **Le rôle de vos gestionnaires de dossiers évolue lui aussi** : ils passent de l'encodage des chiffres à la supervision des processus, au contrôle des données et à la détection des signaux qui nécessitent un échange. Il ne s'agit pas d'une menace pour leur fonction, mais d'une extension de celle-ci. La question pour vous, en tant qu'employeur, n'est donc pas de savoir si votre équipe doit faire confiance à l'IA et à l'automatisation, mais comment vous lui apprenez à identifier les moments où elle doit effectivement intervenir.

Votre fiduciaire sera bientôt composée de bien plus que de simples comptables

De plus en plus de fiduciaires 360° ne sont plus constituées exclusivement de comptables. Pensez aux product managers, aux profils marketing, aux collaborateurs axés IT : des profils qui n'étaient pas sur le radar d'une fiduciaire il y a dix ans.

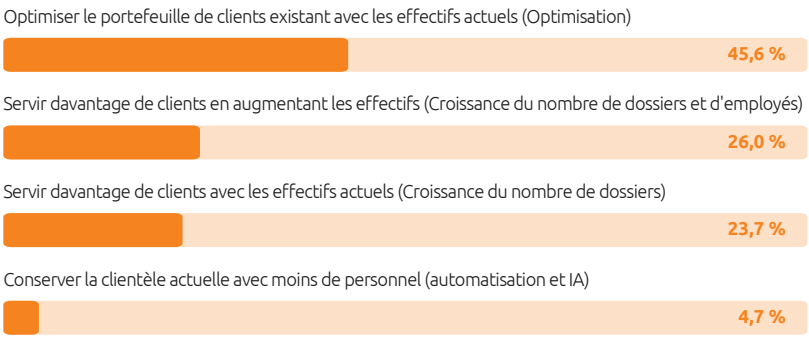
Un exemple concret : le ***« digital accountant »*** (comptable digital), un intitulé de poste qui n'existait pas il y a cinq ans. Cette personne implémente de nouveaux logiciels au sein de la fiduciaire, forme ses collègues à leur utilisation et se retrouve ainsi au contact des enjeux pratiques de la digitalisation. Très souvent, son parcours est davantage lié à l'IT qu'à la finance pure. Des fonctions comme celle du Digital Accountant se développeront principalement au sein de deux types de structures : les « fiduciaires boutiques » qui sont spécialisées et anticipent délibérément l'avenir (voir Tendance 3), et les grandes fiduciaires proposant une large gamme de services. Les fiduciaires qui ne s'adaptent pas à cette évolution risquent d'éprouver plus de difficultés à trouver un successeur lorsque le dirigeant actuel partira à la retraite.

Pénurie de personnel : regardez d'abord qui vous avez déjà

Au-delà des difficultés de recrutement, une autre question se pose : **allez-vous chercher davantage de clients, ou cherchez-vous d'abord des moyens d'exploiter plus intelligemment les compétences de votre équipe actuelle ?** Le gain le plus rapide ne réside souvent pas dans l'embauche d'un nouveau collaborateur, mais dans la redistribution des tâches existantes dès lors que l'IA et l'automatisation libèrent du temps.

> **« Le comptable plutôt conservateur craint que l'IA ne prenne son travail. Le comptable de l'avenir adopte au contraire l'IA, s'en empare et continue d'apporter ses propres analyses lors de la restitution au client. »**
>
> **David van Auwegem, Cofondateur de FiduShare**

L'IA ou les humains : qui stimule la croissance ?



Source : Rapport KPI Barometer

Checklist : y avez-vous déjà réfléchi ?

- [ ] Laquelle des quatre casquettes (architecte IT, entrepreneur, conseiller, employeur) portez-vous le moins bien aujourd'hui, et pourquoi ?
- [ ] Osez-vous refuser un dossier ou un client qui ne correspond plus à votre fiduciaire ?
- [ ] Vos collaborateurs savent-ils comment facturer efficacement leurs heures de conseil ?
- [ ] Vos collaborateurs savent-ils traduire les chiffres en véritables conseils destinés aux entrepreneurs ?
- [ ] Lors d'un nouveau recrutement, recherchez-vous encore principalement des connaissances comptables, ou également des compétences relationnelles et une aisance numérique ?
- [ ] Avez-vous déjà vérifié si votre équipe actuelle pouvait être sollicitée de manière plus intelligente avant d'ouvrir un nouveau poste ?
- [ ] À quel point votre fiduciaire se positionne-t-elle de manière attractive aujourd'hui en tant qu'employeur, sur un marché où tout le monde recherche les mêmes profils ?



Conclusion

Conclusion

Cinq tendances. Cinq *reality checks*. Et chaque tendance tourne autour de la même question : quel degré de contrôle exercez-vous sur vos propres données et vos processus ?

De la facturation électronique qui évolue vers l'e-reporting, à l'intégration de l'IA dans la stratégie de votre fiduciaire, en passant par le comptable qui se transforme en Finance Engineer portant quatre casquettes (ou plus) en même temps. Du choix entre consolidation ou spécialisation, jusqu'à l'avenir de la comptabilité basée sur le cloud.

Cinq histoires, mais un seul dénominateur commun : ces tendances et évolutions illustrent une fois de plus à quel point le rôle du comptable moderne est en pleine mutation. Et continue de l'être.

Êtes-vous prêt pour 2027 ?



Des conseillers visionnaires, des entrepreneurs épanouis

Rendre votre comptabilité plus intelligente et plus simple ? C'est notre ambition chez Yuki ! Comment ? En misant sur la comptabilité en ligne, partout et à tout moment. Notre logiciel vous permet de vous concentrer sur ce qui compte vraiment : faire grandir votre fiduciaire, soulager vos collaborateurs et offrir un service encore meilleur à vos clients.

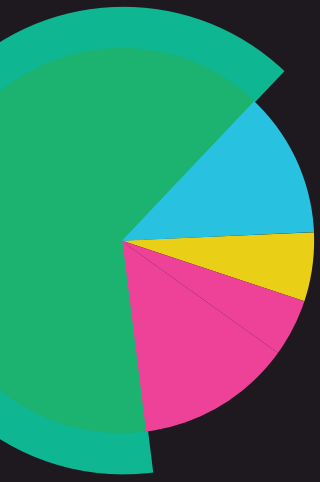
Le logiciel innovant de Yuki garantit en effet plus d'efficacité, plus de visibilité, plus de simplicité, plus de réactivité — et un ensemble de soucis en moins !

yuki
bright accounting

Curieux de découvrir ce que Yuki peut apporter à votre fiduciaire ? Découvrez tous les avantages de Yuki et demandez immédiatement une démo sans engagement pour apprendre à connaître notre logiciel !

Découvrez tous les avantages de Yuki

Demandez votre démo



Contactez-nous

Vous souhaitez en savoir plus sur la solution comptable Yuki ? N'hésitez pas à nous contacter.

Yuki Belgique

Desguinlei 100
2018 Anvers
Belgique

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