



Mercredi 1 avril 2026

"Beaucoup plus de confrères souhaitent se rapprocher d'un groupe"

01/04/2026



Stratégie de développement, financiarisation du secteur comptable, enjeux de la digitalisation, recrutement... [Nicolas Priest](#), PDG d'Inelys,

nous livre sa vision dans cette interview.

Inelys vient d'annoncer l'achat du cabinet Fidag réalisé en décembre 2025. Quels sont les tenants et les aboutissants de cette opération ?

Il s'agit d'une opération dans le cadre de notre développement stratégique et de nos croissances externes. On continue de rechercher des cibles et des cabinets à intégrer au groupe avec des critères de plus en plus liés à des spécialisations. On essaie de s'orienter plutôt sur des structures qui ont soit des spécialités métiers soit des spécialités au niveau des compétences des associés et des collaborateurs.

Ce qui nous a plu avec Fidag, c'est sa spécialité dans l'accompagnement total des filiales de groupes étrangers. Cette structure ne travaille qu'avec des groupes internationaux. Elle en est arrivée là parce qu'elle adhère à deux réseaux internationaux. Cela crée des échanges avec des confrères qui sont un peu partout dans le monde et qui leur adressent des dossiers. De plus, Fidag a un associé qui possède le diplôme français d'expertise comptable et celui italien. Et un associé dispose de l'équivalent du CPA [certified public accountant] ainsi que le diplôme d'expertise comptable français.

Pourquoi procéder par croissance externe ?

Développer nous-mêmes les spécialisations prendrait beaucoup plus de temps que de les acquérir par une croissance externe. Car il faut avoir le réseau, le carnet d'adresses et le savoir-faire. C'est le même sujet pour développer une offre à destination des franchisés dans la restauration rapide, ce que nous cherchons à faire.

Est-ce à dire de façon générale que vous basez votre stratégie de développement sur des acquisitions ?

Le développement du groupe aujourd'hui provient à la fois de la croissance organique et de la croissance externe. Depuis la création d'Inelys en 2009, nous avons réalisé énormément de croissance externe. Aujourd'hui, la consolidation s'accélère du fait de la financiarisation de la profession. Beaucoup plus de confrères souhaitent se rapprocher d'un groupe. Les opportunités sont présentes.

D'ailleurs, on vient d'intégrer un groupe qui est principalement en Rhône-Alpes. Il réalise 12 millions d'euros de chiffre d'affaires, ce qui augmente celui de notre groupe pour atteindre 42 millions d'euros. Et nous sommes en discussion avec aujourd'hui 6 ou 7 cabinets qui réalisent un chiffre d'affaires total d'environ 50 millions d'euros. Même si on n'arrivera pas à séduire toutes ces structures, cela nous donne des perspectives qui font que nous devrions atteindre, à horizon 2030, entre 100 et 150 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Nous souhaitons avoir des implantations au niveau national et couvrir les zones

géographiques où nous ne sommes pas, c'est-à-dire le sud-est, le sud-ouest et le nord-ouest. Nous discutons avec des plateformes, l'une dans le sud-est, l'autre dans l'ouest. Nous avons également des ambitions dans les pays limitrophes que sont l'Allemagne, la Suisse et l'Italie. Elles seront facilitées par l'intégration de Fidag qui nous ouvre des opportunités à l'international. Et nous voulons intégrer au sein du groupe des avocats et des notaires. Des discussions avancées sont en cours.

J'entends souvent dire que l'augmentation du nombre d'experts-comptables qui souhaitent vendre leur cabinet tient à la pyramide des âges. Et il y a une tendance plus récente, qui devient structurelle, celle d'experts-comptables qui sont très loin de prendre leur retraite mais qui ont envie de s'adosser à une autre structure, peut-être pour retrouver leur cœur de métier et ne plus être au four et au moulin.

Complètement. C'est une réalité. Pendant 15 ans, nos croissances externes se faisaient très souvent dans le cadre de départs à la retraite de confrères. On reprenait des portefeuilles que l'on affectait à de jeunes experts-comptables.

Un phénomène nouveau apparaît depuis 3 ou 4 ans. Celui des cabinets de taille plus importante qui veulent s'adosser à une structure alors que leurs associés sont loin de la retraite. Cela tient principalement à deux raisons.

Un certain nombre de confrères de 50 ans se disent que c'est le bon moment pour réaliser une partie de leur travail”

La première, financière, provient de l'arrivée des fonds d'investissement. Cela change à la fois les méthodes de valorisation des cabinets et surtout cela entraîne des valorisations supérieures à ce qui se pratiquait par le passé. Conséquence : un certain nombre de confrères de 50 ans se disent que c'est le bon moment pour réaliser une partie de leur travail. Et ils peuvent le faire en s'adossant, puisque les rapprochements ont souvent une double partie : le cash out qui rémunère le travail des associés et le réinvestissement dans le cabinet ou dans le groupe qu'ils rejoignent.

La deuxième raison est liée à l'accélération de la transformation digitale du métier laquelle nécessite des moyens importants. Certains se disent qu'en s'adossant à un groupe plus important ils seront mieux armés face à cet enjeu.

En quoi la digitalisation nécessite-t-elle davantage de moyens pour les cabinets ? On pourrait se dire que les cabinets vont réaliser des gains de productivité grâce elle.

La digitalisation nécessite à la fois des moyens financiers et humains même si

effectivement elle procure des gains de productivité. Nous constatons par exemple que Pennylane nous libère énormément de temps. Mais la multiplicité des outils qui sont présents sur le marché rend nécessaire d'être capable de développer soit des interfaces soit des API [application programming interfaces] pour les connecter entre eux afin de traiter les données des clients.

Cela oblige à s'outiller en interne avec un pôle ou des équipes digitales. En ce qui nous concerne, nous avons un pôle de transformation digitale dans lequel travaillent six collaborateurs, des data scientists, des développeurs. Ils sont chargés de faciliter les échanges de données entre nos cabinets et nos clients.

Il faut faire en sorte — c'est un challenge pour nous — de ne pas basculer dans une relation qui soit totalement dématérialisée” Autre aspect, nos clients, chefs d'entreprise, ont besoin de garder un contact avec les collaborateurs qui s'occupent de leur dossier. Il faut faire en sorte — c'est un challenge pour nous — de ne pas basculer dans une relation qui soit totalement dématérialisée, virtuelle. Compte tenu de l'automatisation des process, les attentes de nos clients maintenant vont être d'obtenir de notre part plus de valeur ajoutée, plus d'accompagnement, plus de conseils.

Craignez-vous que la facturation électronique amène ou accentue la pression sur les prix des missions traditionnelles de tenue et de présentation comptable ?

La facture électronique va avoir principalement comme conséquence de changer nos façons de travailler, de nous organiser et de rendre des services à nos clients. Nous allons gagner en efficacité. Cela va faciliter certains flux et certains traitements. Pour autant, cela va nécessiter du contrôle parce qu'on sait très bien qu'il y aura des exceptions, des cas de figure qui ne fonctionneront pas, etc.

Nous ne sommes pas inquiets sur le fait que la facture électronique chamboule complètement le business model de nos cabinets” Et comme je le disais, la facture électronique va faciliter la récupération de la donnée mais il va falloir que nous soyons capables de véritablement utiliser cette donnée au profit des clients pour leurs besoins de gestion. Peut-être que ce qu'ils auront gagné d'un côté aura un coût par ailleurs. Nous ne sommes pas inquiets sur le fait que la facture électronique chamboule complètement le business model de nos cabinets. Elle va nous obliger à rendre un service différent mais de meilleure qualité à nos clients.

En fin d'année dernière, votre groupe a fait entrer à son capital un financier, le fonds Crédit Mutuel Equity. Est-ce que cette opération vous a apporté des liquidités nouvelles ?

L'entrée de Crédit Mutuel s'est faite à 100% en augmentation de capital — il n'y a pas eu de sortie d'associés —, ce qui a apporté au groupe des moyens financiers supplémentaires. L'objectif était double : pouvoir continuer nos croissances externes et avoir les moyens d'investir dans le digital. Crédit mutuel est un fonds bancaire, ce qui est important pour nous. Les fonds bancaires sont capables d'accompagner dans la durée parce qu'ils investissent sur leurs fonds propres.

Et on souhaitait rester largement majoritaire. Donc le Crédit Mutuel est entré en tant que minoritaire. Nous restons, experts-comptables et commissaires aux comptes, maîtres de nos choix même si, bien évidemment, le Crédit Mutuel est informée et a son mot à dire.

Savez-vous à quelle échéance ce fonds pourrait-il vouloir sortir de votre capital ?

Il est difficile de répondre à cette question. Normalement, on est parti pour une aventure qui va durer entre 5 et 8/9 ans. Mais les conditions de marché évoluent très vite. Il peut survenir des événements qui feront que ce sera plus court ou que ce sera plus long.

Rencontrez-vous des difficultés pour recruter et/ou fidéliser les collaborateurs ?

Beaucoup moins qu'il y a quelques années même si on n'est pas revenu à l'état précédent la Covid. Nous ne sommes plus dans des situations de pénurie ou de sous-effectifs. Mais cela reste encore très compliqué sur la partie commissariat aux comptes. On parvient à être attractif et à fidéliser dans l'expertise comptable, le conseil, la paye et le juridique.

Quel est le niveau de turnover dans votre groupe?

Le turn-over se situe entre 7 et 8%. C'est une satisfaction. On a beaucoup travaillé pour cela. On a obtenu l'année dernière le label Best Place to Work. Et on a mis en place beaucoup de choses pour les collaborateurs comme la possibilité de faire des activités sportives trois fois par semaine au sein du cabinet.

Propos recueillis par Ludovic Arbelet