

BAROMÈTRE CEG & LAPLACE
RÉSUMÉ EXÉCUTIF - ÉDITION 2026

Missions de demain : Où en sont vraiment les cabinets ?

La conviction est là. L'équipement, pas encore.



Pour accéder au baromètre complet :

- Scannez le QR Code
- Ou [cliquez-ici](#)



Avec la contribution de :



Antoine de Riedmatten

Président du Directoire chez
In Extenso



Jérôme Clarysse

Président du CEG



Maxime Chiche

Directeur des partenariats
chez Laplace

Pourquoi ce baromètre ?

Face aux mutations de la profession, l'objectif de ce baromètre est d'établir pour la 1ère fois un état des lieux national sur le **déploiement des missions de demain** dans les cabinets d'expertise comptable. 215 professionnels ont été interrogés (dirigeants, associés, collaborateurs) dans des structures de toutes tailles, en réseau comme en indépendant.

Répondants au total

215

Dirigeants ou associés

51%

Cabinets de moins de 50 sal.

67%

Cabinets indépendants

56%

La transformation est en marche, mais **inégalement avancée**

6,6/10 Conviction que les missions traditionnelles vont diminuer d'ici 5 ans (note moyenne)

7,7/10 Conviction que le conseil va prendre une place centrale (note moyenne)
(3 experts sur 4 à 7/10 ou plus)

→ Les cabinets croient plus fortement à la montée du conseil qu'ils ne redoutent la chute des missions traditionnelles.

Plus qu'un repli défensif, c'est une dynamique offensive !

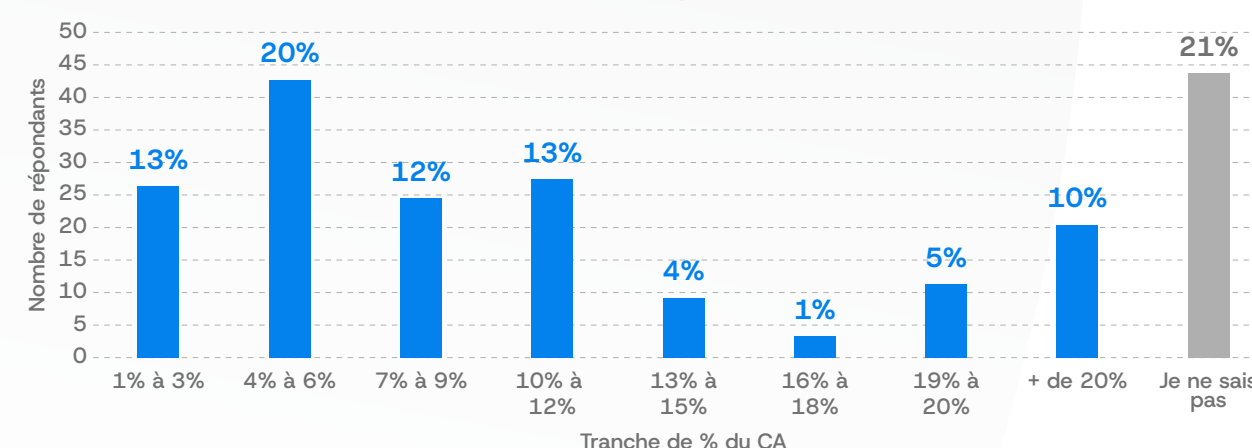


Les missions de demain : quelle **part de CA** aujourd'hui et demain ?

Dans la majorité des cabinets (58%), les missions de demain génèrent **moins de 12% de CA** aujourd'hui.

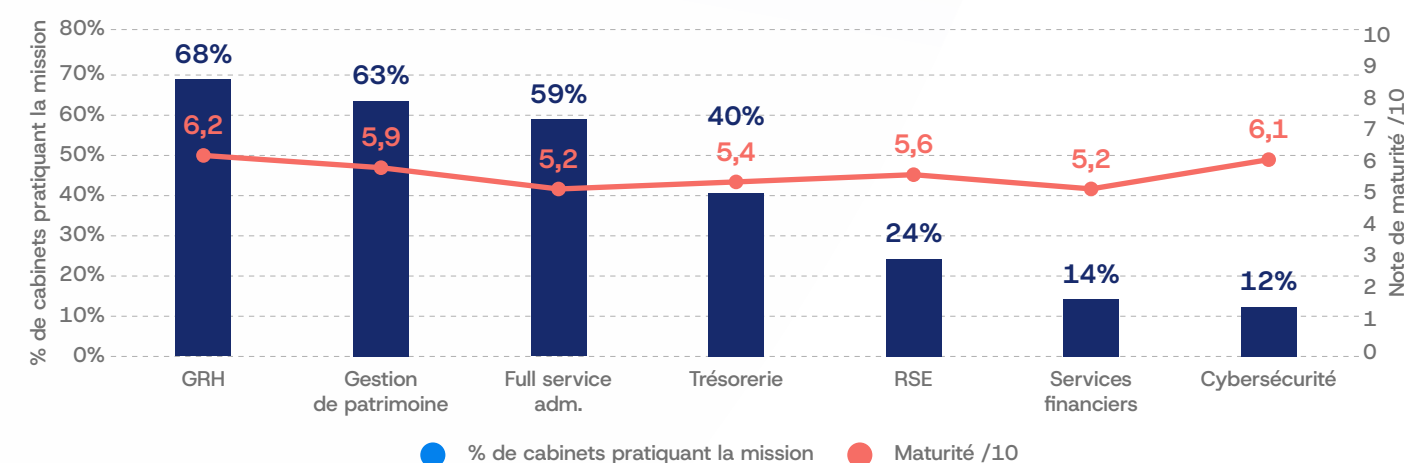
47% Projettent que ces missions représenteront **plus de 20% de leur CA** à terme.

Distribution du CA ACTUEL lié aux missions de demain
base = 205 répondants



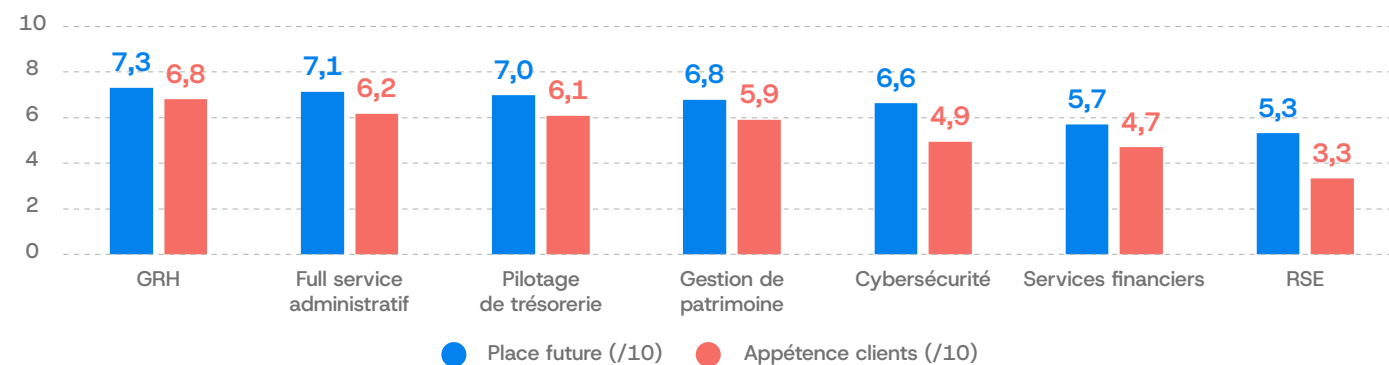
Les 7 missions de demain du baromètre

Déploiement actuel et maturité des cabinets par mission



Les missions **les plus déployées aujourd'hui** dans les cabinets sont la GRH, la gestion de patrimoine, le full-service administratif et le pilotage de trésorerie.

Place future et appétence clients
base = 215 répondants

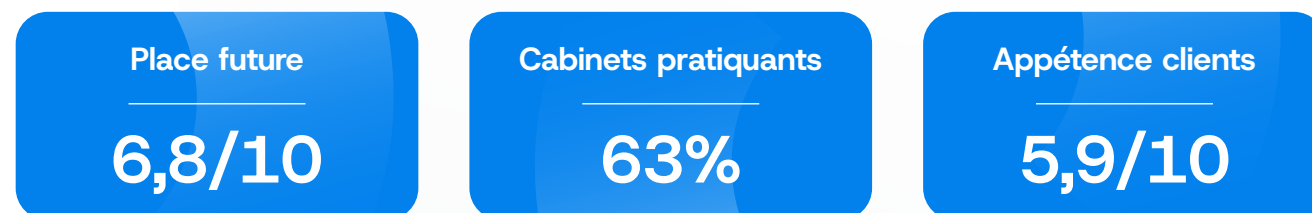


En terme de place future dans la profession, on retrouve le même quatuor de tête que précédemment mais le full-service administratif et le pilotage de trésorerie remontent en 2ème et 3ème place, signe qu'elles sont particulièrement attendues des clients.

À noter : la place future données à ces missions est strictement corrélée au niveau d'appétence des clients.

GESTION DE PATRIMOINE

Fiscalité, retraite, rémunération, transmission, immobilier, protection de la famille ...



La GP est une des missions **les plus déployées** avec 63% de cabinets qui la pratiquent (dont la moitié le font de manière internalisée). Les demandes clients concernent majoritairement la fiscalité et la rémunération : des domaines naturellement **proches du cœur de métier** des cabinets.

Toutefois, **le baromètre révèle un déficit d'industrialisation** de la GP :

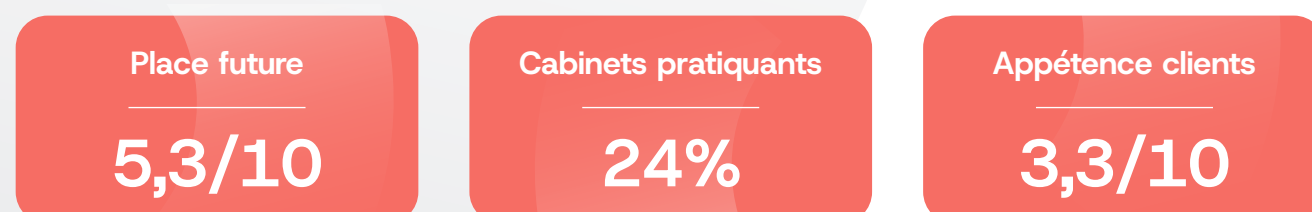
- Maturité opérationnelle à 5,9/10
- 1/3 des pratiquants sont sans processus interne ...

Mais l'envie est là : **94% de ceux qui la pratiquent veulent aller plus loin.**

La GP est une mission essentielle dans le paysage futur de la profession.

RSE

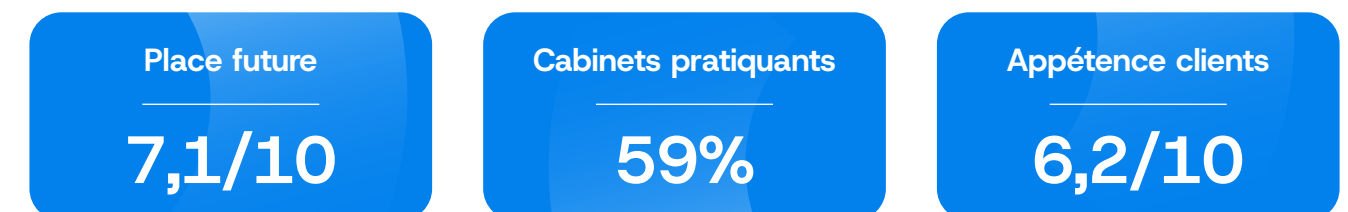
Réglementation (VSME, CSRD...), appels d'offres, attractivité RH, valorisation d'entreprise, bilan carbone ...



La RSE est la mission **en amorçage** par excellence : les clients ne demandent pas encore ce qu'ils ignorent que leur cabinet peut offrir ! **44% des cabinets veulent développer** malgré tout une offre RSE : des cabinets pionniers qui prennent sans doute une longueur d'avance décisive, tant la durabilité devient un défi majeur pour toutes les organisations.

FULL-SERVICE ADMINISTRATIF

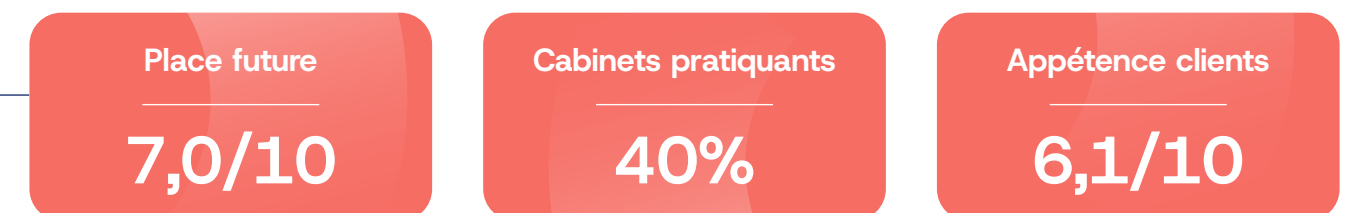
Impayés, relances, règlements fournisseurs, devis et factures, domiciliation, dossiers d'emprunt ...



Le **full-service** est une des missions **les plus attendues de la profession**. 72% des répondants souhaitent la développer : c'est le **score d'ambition le plus élevé dans ce baromètre**. Le modèle d'abonnement est plébiscité à 70%, signal d'une mission perçue comme naturellement récurrente. Déjà pratiquée par 59% des répondants, elle souffre pourtant d'un **déficit de structuration interne**. Le potentiel est là ... mais il attend d'être industrialisé.

PILOTAGE DE TRÉSORERIE

Prévisionnel, visibilité en temps réel, optimisation des flux et liquidités ...



30 points d'écart entre ceux qui pratiquent la mission (40%) et ceux qui veulent la développer (70%) : **le pilotage de trésorerie affiche le plus grand écart intention / pratique du baromètre**. Les clients réclament du copilotage prospectif, mais les cabinets n'ont **pas la bande passante ni les outils** pour le délivrer. Ils connaissent néanmoins leur besoin n°1 pour sauter le pas : un outil de pilotage automatisé (cashflow, alertes, etc.)



SERVICES FINANCIERS

Compte pro, placement de trésorerie, recouvrement, affacturage, accès crédit, paiement fractionné, carte bancaire dans l'outil de gestion ...

Place future

5,7/10

Cabinets pratiquants

14%

Appétence clients

4,7/10

Mission de "pionniers" encore peu pratiquée, la livraison de services financiers (compte pro, recouvrement, placement de trésorerie, affacturage, crédit, paiement fractionné, cartes ...) est perçue comme un territoire à fort potentiel de différenciation, bien que complexe règlementairement. Les **cabinets de petite taille** et ceux hors réseaux/groupement s'y engagent davantage. Le **recouvrement de créances** lié au logiciel de facturation domine très nettement les attentes clients (66%).

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Gestion administrative, audits des contrats, avantages sociaux, recrutement, dialogue social, entretiens annuels ...

Place future

7,3/10

Cabinets pratiquants

68%

Appétence clients

6,8/10

La GRH s'impose comme la mission de demain la plus plébiscitée par les cabinets. Meilleure note de place future, taux de pratique le plus élevé, appétence clients la plus forte : tous les indicateurs sont au vert ! Aujourd'hui, le principal défi n'est plus de convaincre mais plutôt **d'élargir son périmètre au-delà de la paie et des obligations légales**. Un frein identitaire mais aussi **capacitaire**.

CYBERSÉCURITÉ

Sensibilisation, RGPD, Diag cyber de 1er niveau, bonnes pratiques IT, orientation vers un partenaire ...

Place future

6,6/10

Cabinets pratiquants

12%

Appétence clients

4,9/10

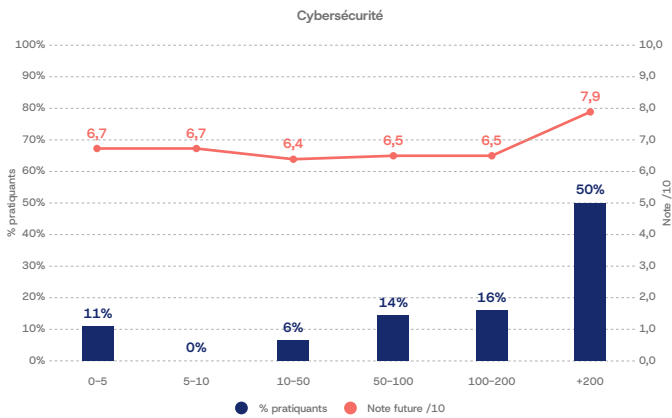
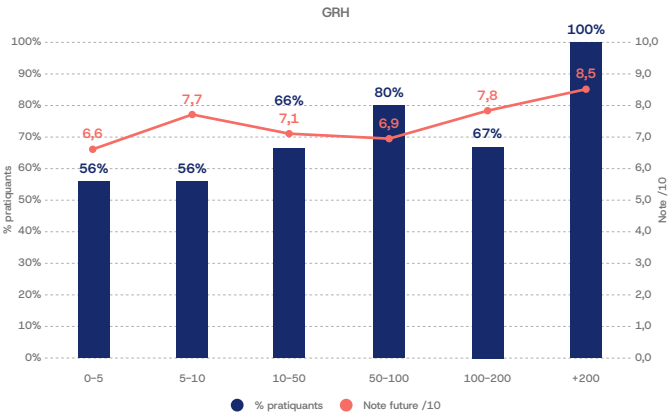
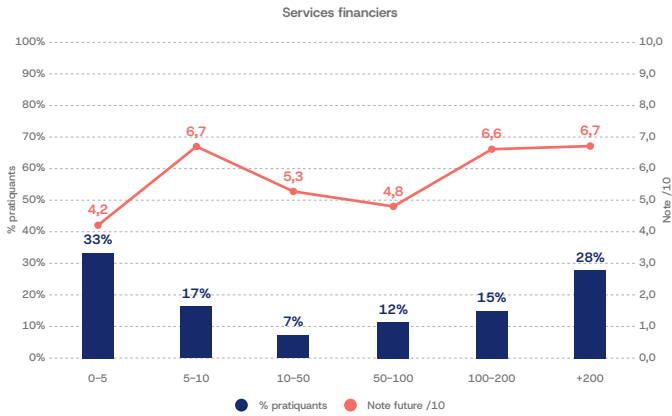
La cybersécurité est une mission paradoxale : les cabinets reconnaissent son importance (place future : 6,6/10), mais très peu osent s'y engager (12%), car **la technique leur fait peur**. Bonne nouvelle : les clients TPE n'attendent pas de la cybersécurité avancée mais un **accompagnement de base** (RGPD, sensibilisation, diagnostic cyber ...) notamment pour se conformer d'un point de vue assurantiel. Ceci est accessible aux cabinets à travers de bons partenaires (besoin exprimé par 50% des répondants). **Les cabinets ne veulent pas devenir experts cyber : ils veulent s'appuyer sur quelqu'un qui l'est.**

Ce que révèlent la taille, l'âge et le réseau

LA TAILLE DU CABINET : UN FACTEUR DÉTERMINANT, MAIS PAS ABSOLU

Plus le cabinet est grand, plus le déploiement actuel de ces missions est amorcé (à l'exception des services financiers). L'ambition future, en revanche, est un peu plus convergente sur l'ensemble des tailles :





L'ÂGE : LE VRAI CLIVAGE EST SUR LA RSE ET LA TRÉSORERIE

L'âge semble jouer également un rôle dans l'enthousiasme vis-à-vis des missions de demain : les plus jeunes leur accordent une place future plus importante que les plus âgés. C'est particulièrement vrai pour la mission **RSE ou le pilotage de trésorerie**. La GRH est la seule mission qui transcende les générations, consensuelle de 30 à 60 ans. Les **+60 ans affichent une prudence systématique**, cohérente avec une position souvent proche de la sortie d'activité.

L'APPARTENANCE À UN RÉSEAU BOOSTE LA PRATIQUE DES MISSIONS

6/7 Sur 6 des 7 missions de demain, les cabinets en réseau déclarent pratiquer la mission dans des proportions supérieures aux cabinets indépendants. Seule exception : les services financiers.

Les besoins que les cabinets expriment pour accélérer

Kits & outils opérationnels

70%

Le besoin n°1

Formations ciblées

61%

Compétences avant tout

Témoignages de pionniers

49%

La preuve par l'exemple

Mise en relation partenaires

40%

Aucune mission n'échappe réellement à ces besoins fondamentaux :

Famille de levier	Ce que ça recouvre	Missions où c'est le levier n°1
Outillage & automatisation	Logiciels, outils cashflow, solutions intégrées ...	Trésorerie (70%)
Kits & livrables clés en main	Diagnostics, modèles de rapport, grilles tarifaires, process ...	Gestion de Patrimoine (62%) GRH (55%) Services Financiers (52%) RSE (50%) Full-Service (49%)
Formation & montée en compétences	Formations courtes, méthodes, REX de cabinets pionniers	Gestion de Patrimoine (57%) Trésorerie (53%) Services Financiers (48%)
Mise en relation avec des partenaires	CGP, fintechs, certificateurs RSE, experts cyber	Cyber (53%) Services Financiers (39%) Gestion de Patrimoine (30%)

Les modèles de facturation considérés comme les plus adaptés

Abonnement mensuel

Plébiscité pour le **full service administratif** (70%) et la **trésorerie** (61%).

→ Missions perçues comme **récurrentes** par nature.

Facturation à la mission

Dominante sur la **RSE (73%)**, la **GP (63%)**. Dans une moindre mesure : la **cyber** (52%), la **GRH** (51%).

→ Missions vues comme **ponctuelles**, à fort contenu conseil.

Partenariat – co-traitance

Signal fort sur la **GP (19%)**, les services financiers (13%) et la **cyber** (19%).

→ Missions où les cabinets anticipent plus fortement le besoin d'un **tiers spécialisé**.

Conclusion

Ce baromètre dresse le portrait d'une profession convaincue de la pertinence de ces nouvelles missions pour l'évolution de son modèle, mais inégalement équipée. Sur les 7 missions analysées, la conviction est forte, homogène, partagée par toutes les tailles de cabinets, toutes les générations, en réseau comme en indépendant.

Ce qui varie, c'est l'avancement. 70% des cabinets réclament des kits opérationnels. 61% des formations ciblées. Les cabinets n'attendent plus d'être persuadés (ils le sont !) mais qu'on les aide à passer le cap.

La question ouverte de Jérôme Clarysse, président du CEG.



“
Le modèle de conversion actuel des cabinets est-il adapté au virage vers les missions de demain ?
”

Le terreau semble favorable au déploiement des missions de demain, mais les cabinets font face à deux difficultés majeures :

- Une activité de production encore accapariante
- Une difficulté à détecter les besoins clients en raison de l'absence de CRM et de parcours clients.

Résultat : alors que les gains de productivité ont été multipliés par 15 ces 30 dernières années, le conseil plafonne à 8% des honoraires facturés en moyenne.

Jérôme Clarysse pose donc deux questions en conclusion de ce baromètre :

- Le modèle de conversion actuel des cabinets est-il adapté au virage vers les missions de demain ?
- Les cabinets ont-ils vocation à devenir des sociétés de services ... ou à s'intégrer à des sociétés de services, sur le modèle des cliniques privées ?

LE CEG, LE THINK-TANK DES EXPERTS-COMPTABLES DE DEMAIN

Le CEG vous aide à anticiper les transformations, produit des ressources concrètes, connecte les pionniers à ceux qui démarrent, construit les partenariats qui permettent de délivrer sans tout maîtriser en interne.

Le CEG, c'est notamment :

- 4 événements d'envergure par an
- Une veille quotidienne
- Des dizaines de méthodes applicables dans vos cabinets : GP, analyse de taxe foncière, RSE, marque employeur, ...
- Des avantages exclusifs (licences MEG)
- Des partenariats forts (Laplace, Malakoff Humanis ...)
- Des baromètres
- Un podcast "Les Experts-Comptables de demain"

Plus d'informations :



<https://www.experts-en-gestion.fr/>

La profession comptable évolue. Personne n'a le mode d'emploi. Rejoignez nos 100 cabinets membres, et on l'écrit ensemble ?



contact@expert-en-gestion.fr

ceg
PODCAST

Écoutez notre podcast



in

Suivez-nous sur LinkedIn



Laplace

LE PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ DES
PROFESSIONNELS DU DROIT ET DU
CHIFFRE DEPUIS PLUS DE 30 ANS



1 000

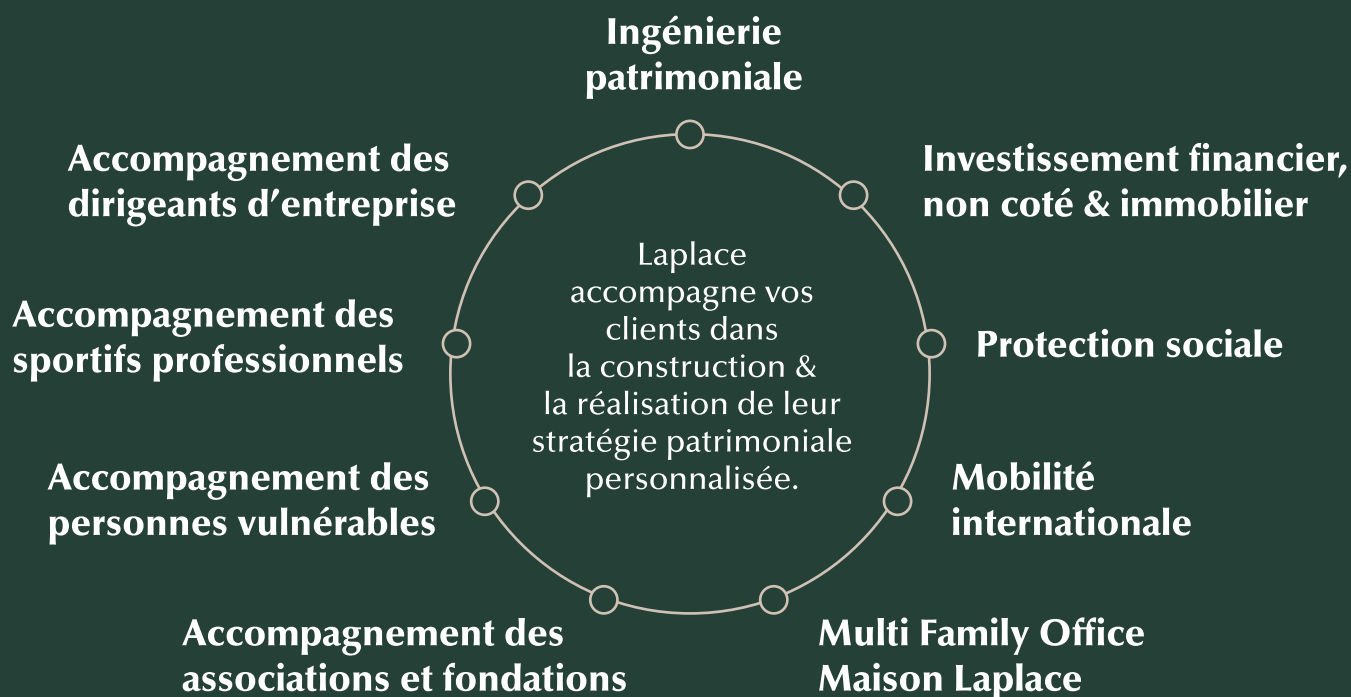
Collaborateurs

600

Partenaires

50

Implantations en France
et à l'international



laplace-groupe.com

