



# On commence dans *quelques instants...*

Webinaire Experts-Comptables · 6 mars 2026



# Transformer la contrainte **réglementaire ESG** en mission rentable

*La méthode GMBA × Fletchr pour sécuriser vos marges en 2026*

## Format de la session

- **40 min** de présentation structurée
- **15 min** de questions-réponses
- **Livre blanc** partagé à l'issue du webinaire

🗨 Dans 40 min, vous repartez avec une méthode concrète et des outils actionnables dès lundi ➔

## Vos intervenants



**Thomas Perrien**

Responsable Partenariats  
Fletchr



**Marie Hébras**

Directeur Général  
Fletchr by Imagine Human

+ Mathilde Misslin, Dir. Missions RSE, GMBA

# 85 % de vos clients ne posent jamais *la question RSE.*

*Et pourtant, le sujet va s'imposer à eux. Qu'ils le veuillent ou non.*

# 85 %

des cabinets n'ont reçu  
aucune demande RSE  
de leurs clients en 2025

Source : Baromètre CEG 2025

# 3,26<sub>/10</sub>

niveau de maturité RSE  
moyen des PME  
accompagnées

Source : Observatoire RSE PME 2024

💬 Le silence de vos clients n'est pas un signal de désintérêt. C'est un signal d'ignorance. Et l'ignorance, ça se traite. ➔

# Pendant ce temps, *la fracture se creuse.*

*D'ici 2028, 66 % des cabinets seront équipés. La course est lancée.*



**Cabinets sans offre ESG**

# 21 %

seulement ont déjà  
proposé une mission RSE  
à un client en 2024



**Grandes structures équipées**

# 59 %

des grands cabinets  
proposent une offre  
ESG depuis 2025

Source : CEG 2025

💬 Les grandes structures ne vendent pas de la RSE. Elles vendent de la Sécurité Économique. Et elles prennent de l'avance sur votre territoire ➔

# Comment GMBA a transformé **ce constat** en opportunité business.

## GMBA en chiffres

**35 ans**

d'expertise  
comptable

**3 500**

clients  
accompagnés

**250**

collaborateurs

*" Une conviction ancrée depuis 2012 :  
la performance financière  
et l'engagement durable sont indissociables. "*



 Mathilde Misslin va vous raconter comment ils ont construit cette offre et ce qu'ils ont appris sur le terrain ➔



**Mathilde Misslin**

Directrice de Missions RSE & RH

**GMBA**

Membre du COMEX GMBA

# Ce que nos clients nous ont appris sur **le gouffre** **entre perception et réalité.**

Deux anecdotes terrain issues  
du livre blanc GMBA x Fletcher.

1

## Le client avec le budget de 18 000 €

- PME assujettie CSRD 2028 — budget CODIR : € 18 000
- Réalité du projet sur 3 ans : entre 150 000 à 275 000 €
- Mise à plat des vrais chiffres en rendez-vous : un moment pivot

2

## Le responsable RSE sans pouvoir

- Interlocuteur convaincu, mais sans budget ni légitimité CODIR
- On l'a aidé à construire son argumentaire chiffré
- Résultat : budget révisé et projet lancé



*" Au début, j'avais peur de passer pour un donneur de leçons. Avec la méthode des questions pivots, je me sens à l'aise. "*  
Antoine, collaborateur junior GMBA

Vous n'êtes pas un expert RSE.

Vous êtes **le garant de la sécurité économique.**

*Remplacez le vocabulaire inaccessible par un langage business*

✗ Ne dites pas...

*Bilan carbone*

*Conformité CSRD de vos clients*

*Indicateurs ESG*

*Reporting de durabilité*

*Mission RSE*

✓ Dites...

**Diagnostic coûts énergie**

**Sécurisation de la relation d'affaires**

**Sécurisation des accès aux financements**

**Rapport qui protège vos marchés**

**Accompagnement clé en main**

💬 Ce n'est pas du greenwashing. C'est de la traduction. Votre client a besoin d'entendre ses problèmes dans son langage. ➔

# Une offre lisible, progressive, *proposée par tous les collaborateurs*

*Pas besoin d'être expert RSE pour vendre ces packs. Vous avez besoin d'un outil et d'une méthode.*



## Pack 1

*Diagnostic Flash*

**1 500 € · 1 jour**

- Analyse FEC + DSN automatisée
- Identification des 3 vulnérabilités clés
- Rapport synthèse 5 pages
- Recommandation pack suivant

*L'entrée de gamme. Sans risque pour le client.*



## Pack 2

*Structuration ESG*

**6 000 € · 4-6 semaines**

- Collecte collaborative multi-parties
- Cartographie des indicateurs VSME
- Plan d'action priorisé
- Form. équipe (demi-journée)

*Le cœur de l'offre. Représentable.*



## Pack 3

*Rapport de Durabilité*

**15 000 € · 3 mois**

- Rapport CSRD / VSME complet
- Validation référentiel réglementaire
- Tableau de bord suivi annuel
- Accompagnement communication

*L'offre premium. Mission récurrente.*



Vous n'avez pas besoin d'être expert RSE pour vendre ces packs. Vous avez besoin d'un outil et d'une méthode. ↗

# Vous êtes assis sur la donnée. *Il suffit de la faire parler.*

*FEC + DSN = votre mine d'or. La technologie n'est pas une option de confort, c'est le préalable.*

## **Méthode artisanale**

### **Collecte manuelle**

3–6 semaines d'emails

### **Saisie et retraitement**

40 à 80 h collaborateur

### **Rapport final**

3 mois minimum

### **Coût mission**

Non rentable pour une PME

## **Méthode Fletchr**

### **Import FEC + DSN**

Automatisé en quelques clics

### **Analyse & structuration**

80 % générés automatiquement

**80 %**

### **Rapport final**

En 3 jours, pas 3 mois

**3 jours**

### **Coût mission**

Rentable dès la PME de 20 salariés

 Sans outil, vous ne pouvez pas proposer cette mission à un prix accessible pour une PME tout en étant rentable. ➔

# En pratique, voilà **ce que votre client voit.**

Trois fonctionnalités qui rendent la mission tangible et justifient vos honoraires.

01

## La collecte collaborative

- Chaque contributeur (DAF, RH, dirigeant) accède uniquement à son périmètre
- Zéro email de relance. La plateforme gère les rappels
- Connecteurs API : import direct, zéro ressaisie

02

## Le référentiel automatique

- Sélection du référentiel adapté à la taille (ex. VSME pour PME)
- Structure du rapport générée automatiquement
- Votre collaborateur n'a pas besoin d'être expert normatif

03

## Le tableau de bord client

- Le client voit sa progression, ses courbes et plans d'action en temps réel
- La mission devient tangible et justifie les honoraires de conseil
- Rapport de durabilité générale en un clic, pro et personnalisé

 Ce que vous venez de voir, c'est ce que vos clients voient. Et c'est ce qui justifie vos honoraires ➔

# Vous n'attendez pas que le client pose la question. **Vous la posez.**

*Ces questions, vous pouvez les poser dès le prochain rendez-vous bilan.*

*“ J'ai remarqué que votre poste carburant a augmenté de 20 % alors que votre activité est stable. C'est 15 000 € de marge en moins. Est-ce qu'on lance un diagnostic flash pour comprendre comment réduire ça ? ”*

## **Pourquoi ça fonctionne :**

- Observation issue des données comptables que vous avez déjà — pas une vente.
- Un fait chiffré, pas une opinion ni une pression réglementaire.
- Le langage du dirigeant : les euros, pas de notions abstraites sur la durabilité

**Q1** Avez-vous reçu des questionnaires RSE de vos clients récemment ?

**Q2** Savez-vous combien la hausse de l'énergie vous a coûté cette année ?

**Q3** Avez-vous du mal à recruter ou à fidéliser vos salariés ?

 Si la réponse est 'oui' à l'une de ces questions : proposez le Pack 1. ➔

Vous n'avez pas besoin de transformer vos collaborateurs en experts carbone.  
Vous avez besoin de les transformer en **prescripteurs**.

### L'Expert RSE

*(vous, Fletcher, ou un partenaire)*

Réalise la mission technique, analyse les données complexes, rédige les rapports.

### Le Collaborateur Comptable

*(votre équipe)*

Détecte le signal faible, pose la question pivot, passe le relais. Rôle relationnel, pas technique.

#### ★ Bonus — La RSE comme aimant à talents :

Les jeunes diplômés fuient les cabinets perçus comme austères. Proposer Fletcher à un junior, c'est lui offrir le sens qu'il recherche. Vous passez de 'comptable qui saisit des factures' à 'consultant qui prépare l'avenir'.

💬 On a maintenant tous les ingrédients. La question, c'est : par où commencer ? ↗

# Ce que ça rapporte concrètement à votre cabinet.

Deux scénarios. Des hypothèses transparentes. Des chiffres réels.

Avant d'entrer dans les chiffres — voici les hypothèses utilisées.

Pack	Prix forfait	Cible	Temps / mission
Pack 1 — Diagnostic	1 500 €	TPE / PME — produit d'appel	3 jours
Pack 2 — Structuration	8 000 €	PME — clients convaincus	3 jours
Pack 3 — Pilotage	20 000 €/an	PME matures / ETI — récurrent	Continu

## Prix que vous fixez

Milieu de fourchette retenu.  
Conservateur par principe.



## Temps avec Fletchr

3 jours/mission (Pack 1 & 2)  
contre 7 à 8 jours sans outil.

## Coût collaborateur

Estimé à 400 €/jour chargé.  
Base du calcul de marge brute.

Ces hypothèses sont volontairement conservatrices. Dans la réalité, les cabinets bien équipés atteignent souvent le scénario B dès le 4e mois.  
Sur la slide suivante : à quoi ressemble concrètement le scénario A.

💬 Ces chiffres ne sont pas des promesses. Ce sont des projections basées sur vos propres prix. ↗

# Scénario A : Démarrage prudent.

2 missions / mois · Montée en charge progressive sur 12 mois

Rappel des hypothèses :

Pack	Prix forfait	Cible	Temps / mission
Pack 1 — Diagnostic	1 500 €	TPE / PME — produit d'appel	3 jours
Pack 2 — Structuration	8 000 €	PME — clients convaincus	3 jours
Pack 3 — Pilotage	20 000 €/an	PME matures / ETI — récurrent	Continu

## Mix de missions

**Mois 1 à 3 :** 2 × Pack 1 / mois

$3 \text{ mois} \times 2 \times 1\,500 \text{ €} = 9\,000 \text{ €}$

**Mois 4 à 12 :** 1 × Pack 1 + 1 × Pack 2 / mois

$9 \text{ mois} \times (1\,500 + 8\,000) \text{ €} = 85\,500 \text{ €}$

**Pack 3 :** 1 client signé en cours d'année

$1 \times 20\,000 \text{ €} = 20\,000 \text{ €}$

CA annuel estimé

**~110 000 €**

dont récurrent Pack 3 **20 000 €/an**

Jours collaborateur **~72 jours**

Marge brute estimée **~81 000 €**

★ **Le Pack 3 : 1 client signé = 20 000 €/an sans effort commercial supplémentaire.**

💬 Démarrer prudemment, c'est quand même 110 000 € de CA en 12 mois. Et 20 000 € qui reviennent l'année suivante sans rien faire. ↗

# Scénario B : Vitesse de croisière.

4 missions / mois · 2 collaborateurs formés, atteignable dès le 6e mois

Rappel des hypothèses :

Pack	Prix forfait	Cible	Temps / mission
Pack 1 — Diagnostic	1 500 €	TPE / PME — produit d'appel	3 jours
Pack 2 — Structuration	8 000 €	PME — clients convaincus	3 jours
Pack 3 — Pilotage	20 000 €/an	PME matures / ETI — récurrent	Continu

## Mix de missions

**Mois 1 à 3 :** 3 × Pack 1 + 1 × Pack 2 / mois

$3 \text{ mois} \times (3 \times 1\,500 + 8\,000) \text{ €} = 37\,500 \text{ €}$

**Mois 4 à 12 :** 2 × Pack 1 + 1 × Pack 2 / mois

$9 \text{ mois} \times (2 \times 1\,500 + 8\,000) \text{ €} = 99\,000 \text{ €}$

**Pack 3 :** 2 clients signés en cours d'année

$2 \times 20\,000 \text{ €} = 40\,000 \text{ €}$

CA annuel estimé

**~175 000 €**

dont récurrent Pack 3 **40 000 €/an**

Jours collaborateur **~117 jours**

Marge brute estimée **~128 000 €**


★ **Après 3 ans, 5 clients Pack 3 = 100 000 €/an récurrents. Sans prospector. Sans relancer.**


💬 175 000 € en vitesse de croisière. Ce qui change tout : le récurrent. Vous le signez une fois. Vous le récoltez chaque année. ↗


# Ce que vous faites *dès lundi matin.*

90 jours. Pas 2 ans. Pas une refonte de cabinet. 90 jours pour avoir une offre qui tourne.

- J+7w** ● **Identifier votre Champion** L'associé ou collaborateur motivé qui portera l'offre. Ou contactez Fletcher pour structurer l'offre avec vous.
- J+15** ● **Tester la plateforme Fletcher** Importez le FEC et la DSN d'un dossier cobaye. Vous verrez 80 % des données collectées automatiquement.
- J+30** ● **Packager votre offre** Définissez vos 3 niveaux de service et vos prix forfaitaires. Finissez-en avec le taux horaire.
- J+60** ● **Former vos détecteurs** 1 heure avec vos collaborateurs. Les éléments de langage et les 3 questions pivots à poser en bilan.
- J+90** ● **Lancer** Première communication ciblée ou webinar clients PME sur vos nouvelles offres ESG.

 Livre blanc GMBA × Fletcher  
lien partagé en chat

 Démonstration personnalisée  
thomas@fletcher.fr


 Appel stratégique  
pour structurer votre offre

 90 jours. Pas 2 ans. On passe maintenant aux questions. ↗

# Vos questions.

*Posez vos questions dans le chat ou activez votre micro.*

 **Livre blanc GMBA x Fletchr** : lien sur demande

 **Replay** disponible dès la fin de ce webinar sur le même lien

 **Démo Fletchr** : [thomas@fletchr.fr](mailto:thomas@fletchr.fr)

 Ajoutez-nous sur LinkedIn : **Thomas Perrien** · **Marie Hébras**

Merci à GMBA pour  
sa présence

x

