

— GUIDE PRATIQUE · EXPERT-COMPTABLE

# Les 10 erreurs SEO qui empêchent votre cabinet d'attirer des clients sur Google

Une checklist en 10 points pour auditer votre site internet et identifier les actions prioritaires pour gagner en visibilité locale.

**Mode d'emploi :** Parcourez chaque point et cochez les cases qui correspondent à votre situation actuelle. À la fin, comptez vos cases cochées pour découvrir votre score et vos priorités d'action.

### 1 Fiche Google Business Profile incomplète

- Adresse, horaires et téléphone renseignés et à jour
- Photos professionnelles du cabinet (pas de photos stock)
- Catégorie principale : "Expert-comptable"
- Description avec mots-clés locaux (ville, services)
- Lien vers votre site web renseigné

**Astuce :** 65% des recherches Google sont géolocalisées. Votre fiche GBP est souvent le premier contact avec un prospect.

### 2 Aucun avis Google (ou pas de réponse aux avis)

- Au moins 5 avis clients publiés
- Réponse à chaque avis, positif comme négatif
- Processus en place pour demander des avis régulièrement

**Astuce :** Les avis Google sont le 1er critère de choix pour un prospect local. Envoyez un lien direct après chaque mission terminée.

### 3 Pas de mots-clés locaux dans les pages

- "Expert-comptable + ville" dans le titre de la page d'accueil
- "Expert-comptable + ville + arrondissement" si grande ville (ex: Paris 8ème, Lyon 3ème, Marseille 6ème)
- Ville et région mentionnées dans le contenu, pas juste dans le footer
- Pages dédiées si multi-sites (Lyon ET Paris = 2 pages distinctes)

**Astuce :** Dans les grandes villes, la concurrence est rude sur "expert-comptable Paris". Ciblez l'arrondissement pour capter un trafic plus qualifié et moins concurrentiel.

### 4 Un site qui parle du cabinet, pas du client

- Le texte utilise "vous" plus souvent que "nous"
- Les services sont formulés comme des solutions aux problèmes clients
- Chaque page répond à une question que se pose le prospect

**Astuce :** Remplacez "Notre expertise en comptabilité" par "Gagnez du temps sur votre comptabilité". Le prospect cherche une solution, pas un CV.

### 5 Pas de page dédiée par service

- Une page par service : création d'entreprise, comptabilité TPE, audit, social/paie...
- Chaque page a son propre titre et sa propre meta description
- Maillage interne entre les pages de services

**Astuce :** Une page unique "Nos services" avec tout dedans ne se positionne sur rien. Google a besoin d'une page = un sujet.

## 6 Nom de domaine mal configuré

- Redirection www → non-www (ou l'inverse) en place
- HTTPS actif sur toutes les pages
- Domaine en .fr privilégié pour un cabinet français
- DNS correctement configurés (SPF, DKIM, DMARC pour les emails)

**Astuce :** Un certificat SSL manquant (pas de HTTPS) affiche "Non sécurisé" dans le navigateur. Un prospect qui voit ça ne vous contactera pas.

## 7 Site non adapté au mobile

- Texte lisible sans zoomer sur smartphone
- Boutons suffisamment grands pour être cliqués au doigt
- Numéro de téléphone cliquable (tap-to-call)
- Formulaire de contact utilisable sur mobile

**Astuce :** Google utilise le Mobile-First Indexing : c'est la version mobile de votre site qui détermine votre classement.

## 8 Site lent (plus de 3 secondes de chargement)

- Score PageSpeed Insights supérieur à 70 sur mobile
- Images compressées et au format WebP
- Pas de slider ou carousel lourd en page d'accueil
- Hébergement de qualité (pas un mutualisé premier prix)

**Astuce :** Testez votre site sur [pagespeed.web.dev](https://pagespeed.web.dev) — c'est gratuit et ça vous donne un diagnostic complet en 30 secondes.

## 9 Aucun backlink institutionnel

- Inscription sur l'annuaire officiel de l'Ordre des Experts-Comptables
- Fiche CNCC si commissaire aux comptes
- Profils à jour sur les annuaires professionnels (CCI, France Num)
- Fiche sur les annuaires locaux de votre ville/région

**Astuce :** Ces liens institutionnels ont une autorité très élevée et sont 100% légitimes. C'est le netlinking le plus simple et le plus efficace pour un cabinet.

## 10 Pas de contenu qui attire du trafic

- Au moins 3 à 5 articles de blog ciblant des questions clients
- Sujets concrets : "Comment choisir son expert-comptable ?", "Quand passer en société ?"
- Articles mis à jour régulièrement (date de publication visible)
- Chaque article contient un appel à l'action vers vos services

**Astuce :** Un article bien positionné peut générer des contacts pendant des années. C'est un investissement, pas une dépense.

## Votre score

Comptez le nombre total de cases cochées sur les 10 points (31 cases au total).

**0 - 10**

**URGENT**

Votre site est quasiment invisible sur Google. Chaque mois qui passe, vous perdez des prospects au profit de vos confrères.

**11 - 20**

**À AMÉLIORER**

Les bases sont là, mais des lacunes importantes freinent votre visibilité. Quelques actions ciblées peuvent changer la donne.

**21 - 31**

**BON NIVEAU**

Votre site est bien optimisé. Concentrez-vous sur le contenu et les backlinks pour passer devant vos concurrents.

## Vous avez moins de 20 cases cochées ?

Je vous propose un audit gratuit de 15 minutes pour identifier les 3 actions prioritaires qui auront le plus d'impact sur la visibilité de votre cabinet.

[Réserver mon audit gratuit →](#)

Sans engagement · 15 minutes · Par téléphone ou visio



**David Barbier**

**Développeur web freelance · Consultant SEO · Ancien expert-comptable mémorialiste**

Passé par le DCG, le DSCG et l'audit financier en cabinet, je comprends les enjeux des experts-comptables de l'intérieur. Aujourd'hui, je crée des sites performants et j'accompagne les cabinets dans leur visibilité en ligne.

[Découvrir mes services pour les EC →](#)