**SAVOIR ROMPRE LA MISSION : ELEMENT STRATEGIQUE DE DEVELOPPEMENT DU CABINET**

*Problématique : Pour suivre une stratégie d’entreprise, le dirigeant doit prendre des décisions ! Face à ce constat, le cabinet peut être amené à rompre sa mission avec un client pour se recentrer sur des missions privilégiées par le cabinet. Tout au long de ce mémoire, nous verrons pourquoi l’établissement d’un plan de développement stratégique occasionne la rupture de certaines missions clients.*

**Introduction**

**Partie I :Présentation générale du cabinet**

*Le cabinet Fidess a qui déjà connu deux générations de dirigeants a des valeurs fortes et des principes atypiques. Nous vous présenterons le cabinet dans son ensemble et notre mission en son sein.*

1. Organisation du cabinet
   1. Son historique
   2. Son champ d’intervention
   3. Son fonctionnement
2. Le personnel du cabinet
   1. Le nombre de salariés
   2. La hiérarchie des postes
3. Ma mission
   1. Présentation du métier
   2. Attraits et difficultés

**Partie II : les raisons de rupture et la rupture en pratique**

*Rompre une mission client est un choix difficile résultant de raisons diverses et variées, mais savoir rompre peut s’avérer encore plus compliquer lorsqu’on ne s’y est pas préparé en amont. Il est très souvent fait mention du client qui veut partir mais très peu du cabinet qui souhaite rompre la mission. Nous verrons les raisons qui poussent à la rompre et comment la vivre en pratique.*

1. Les raisons de la rupture

A. Les causes légales

* 1. Arrivée du terme
* Mission ponctuelle
* En général 1 an avec renouvellement tacite
  1. Cessation de l’entreprise
* Amiable (liquidation, .etc.)
* Judiciaire (quid continuité avec mandataire…)
  + - 1. Les causes économiques

1. Rentabilité
2. Stratégie (Recrutement ou rupture de mission)? La séparation des clients problématiques afin de permettre aux collaborateurs de travailler sur des dossiers plus importants stratégiquement….
   * + 1. Les causes comportementales
   1. Perte de confiance
   2. Manque d’organisation
   3. Changement de dirigeants
3. La rupture en pratique
4. Que dissent les textes
   1. Le droit des contrats
   2. Le Code de déontologie
   3. Les normes professionnelles
5. La lettre de mission
6. Les mentions obligatoires et conditions générales
7. Les mentions utiles
8. La lettre de mission propre au client
9. Le calendrier de la rupture
   1. La tenue comptable
   2. Les déclarations fiscales et comptables
   3. La remise des pièces comptables

**Partie III : La stratégie au cœur des cabinets**

*La mutation du métier n’est plus qu’un fait d’actualité, les cabinets en prennent conscience et se réinventent. Cette partie nous donnera des pistes de réflexion pour la stratégie à adopter dans son cabinet, avec un point d’attention pour la stratégie FIDESS.*

* + 1. Pourquoi maintenant une stratégie dans le cabinet?

1. Le cabinet comptable il y a 20 ans : Avant pas nécessaire dans les cabinets
   1. L’expert-comptable a une mission « légale »
   2. Le monopole : La demande est nombreuse
2. La mutation de la profession
   1. La digitalisation / l’intelligence artificielle
   2. La difficulté de trouver des collaborateurs
   3. Vers plus d’analyse
3. L’expert-comptable est un chef d’entreprise
   1. Réflexions à moyen ou long terme : vision du cabinet à 5 ou 10 ans
   2. Investissements et rentabilités
   3. Développement de l’utilité du cabinet

II. Les choix stratégiques de cabinets

* 1. Le Low-cost
  2. Les principes
  3. Les avantages
  4. Les risques ou limites
  5. La spécialisation
     + 1. Les principes
       2. Les avantages
       3. Les risques ou limites
  6. Les missions d’accompagnement : L’externalisation
     + 1. Les principes
       2. Les avantages
       3. Les risques ou limites

III. Les moyens pour y arriver : La spécialisation

1. Communication
   1. Se faire connaître
   2. Faire connaître notre savoir-faire
2. Investissement
   1. L’équipe
   2. Outils et logiciels
   3. Les formations
3. Sélection
   1. La segmentation du portefeuille : se concentrer sur son portefeuille
   2. Cession partiel de portefeuille
   3. Rupture des missions clients (dangereux et pas rentables.)

**Conclusion**

**Documentation :**

<http://www.bibliordre.fr/>