**RUPTURE DE LA MISSION PAR L’EXPERT COMPTABLE**

**Introduction : Pourrait-on parler d’utopie lorsqu’un cabinet cherche à se séparer de certains clients au lieu d’en accroître le nombre ?**

**Partie I :Présentation générale du cabinet**

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 : Que disent les textes**

1. **Le code de commerce**
2. **Le droit des contrats**
3. **Le code de déontologie et les normes professionnelles**
4. **Le Code de déontologie**
5. **Les normes professionnelles**
6. **La lettre de mission**
7. **Les mentions obligatoires**
8. **Les mentions utiles**
9. **La lettre de mission propre au client**

**Partie III : Les raisons de rupture**

1. **Les causes légales**
   1. **Arrivée du terme**
      * **Mission ponctuelle**
      * **En général 1 an avec renouvellement tacite**
   2. **Cessation de l’entreprise**
      * **Amiable (liquidation, .etc.) Euroway, SNC,…**
      * **Judiciaire (quid continuité avec mandataire…)**
2. **Les causes économiques**
   1. **Rentabilité**
   2. **Stratégie**
   3. **Recrutement ou rupture de mission ?**

**La séparation des clients relous afin de permettre aux collaborateurs de travailler sur des dossiers plus importants stratégiquement….**

1. **Les causes comportementales** 
   1. **Perte de confiance (client/cabinet) Wedgit ou clients très désagréable. Harcèlement, racisme, mépris,….etc.**
   2. **Manque d’organisation**
   3. **Changement de dirigeants**

**Partie III : Les modalités de la rupture**

1. **Les limites engendrées par la responsabilité**
2. **Le calendrier de la rupture**

**Quid la mission sociale, éviter que le client se retrouve en fâcheuse position quand à ses obligations déclaratives**

1. **Les dernières étapes de la rupture**

**Conclusion : Savoir rompre avec un client pour le développement du cabinet (pilotage du cabinet).**