Avis des experts-comptables vis-à-vis de la rupture de la mission avec un client comme étant un élément stratégique dans le développement du cabinet.

1. Age ?
   1. Entre 20 et 30
   2. Entre 30 et 40
   3. Entre 40 et 50
   4. Entre 50 et 60
   5. Plus de 60
2. Vous êtes ?
3. Une femme
4. Un homme
5. Ordre régional ?
6. Taille du cabinet ?
   1. Entre 0 et 10 salariés
   2. Entre 10 et 20 salariés
   3. Entre 20 et 30 salariés
   4. Entre 30 et 50 salariés
   5. Plus de 50 salariés
7. Depuis combien de temps êtes-vous dirigeant
   1. Moins de 12 mois
   2. 1 à 3 ans
   3. 4 à 6 ans
   4. 7 à 9 ans
   5. Plus de 9 ans
8. Avez-vous déjà refuser des missions ?
9. Oui
10. Non
11. Quelles sont les motifs de refus de mission ?
12. Rentabilité
13. Risque élevé
14. Organisationnel
15. Autres (à préciser)
16. Avez-vous déjà mis fin à une mission ?
17. Oui
18. Non
19. Quel était le motif principal de cette rupture ?
20. Économique
21. Légale
22. Comportementales
23. Diriez-vous vous que cette rupture suivait un plan stratégique ?
    1. Oui
    2. Non
24. Pour vous la stratégie en cabinet vous évoque ?
    1. Rien
    2. Un sujet vague non prioritaire
    3. Quelque chose à mettre en place plus tard en interne
    4. Une fonction à part entière dans votre cabinet
25. Avez-vous une stratégie ?
26. Oui
27. Non
28. Pourquoi ne mettez-vous pas en place une stratégie ?
    1. Inutile
    2. Pas le temps
    3. Pas la compétence
    4. Autre :
29. Envisagez-vous de le faire à
    1. Court terme
    2. Moyen terme
    3. Long terme
30. Pour vous la stratégie est-elle indispensable aujourd’hui ?
    1. Oui
    2. Non
31. Quelle stratégie utilisez-vous ?
32. Low-cost
33. Spécialisation
34. Mixte des deux
35. Autre
36. Si vous avez des remarques, suggestions, et/ou des idées à nous soumettre, veuillez indiquer ci-dessous SVP
37. Enfin qu’avez-vous pensé de ce questionnaire ?