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. Plus de 50 salariés
7. Depuis combien de temps êtes-vous associé ?
   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 refusées des missions ?
9. Oui
10. Non
11. Quels sont les motifs de refus de mission ?
12. Rentabilité
13. Risque élevé
14. Organisationnel
15. Autres (à préciser)
16. Avez-vous déjà mis fin volontairement à une mission ?
17. Oui, régulièrement
18. Oui, parfois
19. Oui, cela m’est arrivé
20. Non
21. Quel était le motif principal de ces/cette rupture ? (+ieurs réponses possibles)pourcentage
22. Économique - rentabilité
23. Légale Déontologique – Independence - Aptitude
24. Comportementales ou Organisationnelle
25. Ne correspond pas/plus à la cible de vos clients
26. Diriez-vous vous que ces/cette rupture suivait un plan stratégique ?
    1. Non
    2. Oui
27. Pour vous la stratégie d’entreprise en cabinet vous évoque ?
    1. Rien
    2. Une théorie inapplicable à mon cabinet
    3. Un sujet vague non prioritaire🡪 un sujet à la mode mais non prioritaire ?
    4. Quelque chose à mettre en place plus tard en interne -> Un sujet intéressant mais je n’ai pas le temps actuellement
    5. Une fonction à part entière dans votre cabinet 🡪 Un élément indispensable du management du cabinet
28. Avez-vous une stratégie de cabinet ?
29. Non, aucune
30. Oui informelle
31. Oui clairement définie et servant de référence au cabinet
32. Pourquoi ne mettez-vous pas en place une stratégie de cabinet ? Quels freins à la mise en place d’une stratégie de cabinet ?
    1. Inutile
    2. Pas le temps
    3. Pas la compétence
    4. Sans objet, j’ai déjà défini ma stratégie de cabinet
33. Envisagez-vous de le faire à
    1. Court terme- période déjà fixée avec un planning
    2. Moyen terme
    3. Long terme
    4. Jamais
    5. Sans objet, j’ai déjà défini ma stratégie de cabinet
34. Pour vous la stratégie de cabinet est-elle indispensable aujourd’hui ?
    1. Non
    2. Indispensable, non mais utile oui
    3. Oui
35. Avez-vous fait un choix de mode de relation client
36. Low-cost (tarif très attractif)
37. Tout numérique (100% digital)
38. Cocooning (Mettre les clients dans un confort total / bien-être)
39. Full services (toutes les
40. Autre :
41. Non
42. Avez-vous fait un choix de clientèle ?
43. Spécialisation sur la taille
44. Spécialisation sur l’activité
45. Spécialisation sur le mode de relation client
46. Spécialisation sur le patrimoine du client
47. Autre :
48. Non
49. Des circonstances économiques peuvent-elle vous faire dévier de votre stratégie commerciale/ de cabinet ?
    1. J’ai une stratégie pour les nouveaux clients, mais j’ai conservé toute ma clientèle historique
    2. Oui pour un/des gros client(s) historique(s)
    3. Oui parce que je n’arrive pas à mon équilibre économique
    4. Non, a priori je reste dans les orientations de la stratégie du cabinet
50. Si vous avez des remarques, suggestions, et/ou des idées à nous soumettre, veuillez indiquer ci-dessous SVP
51. Enfin qu’avez-vous pensé de ce questionnaire ?