AMELIORATION DE LA RENTABILITE D'UN CABINET COMPTABLE : Réduire les coûts liés à la facturation représente un gain important par rapport aux coûts globaux du cabinet

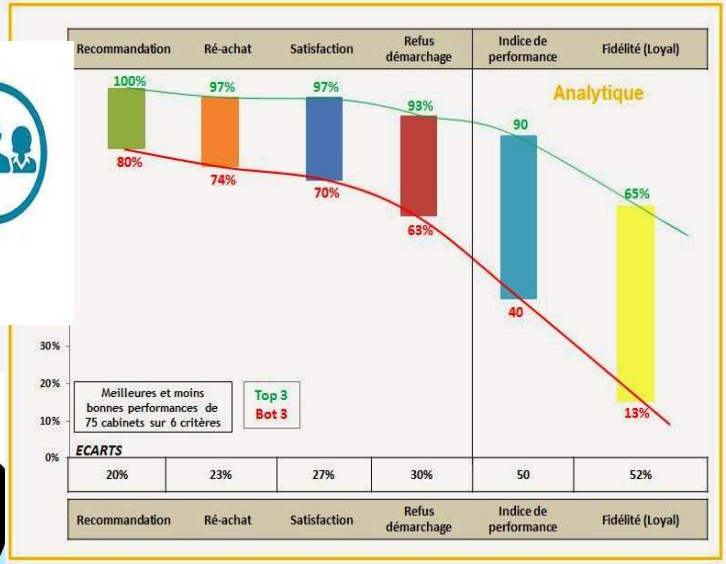
Master UTC – Baye Modou GUEYE M2 (QPO) - PROJET DE FIN D'ETUDE– 2016-2017 – www.utc.fr/master-qualite, **réf n°393**

Expert-comptable: une profession de plus en plus concurrentielle

Décryptage de la profession d'expert-comptable *[1]*

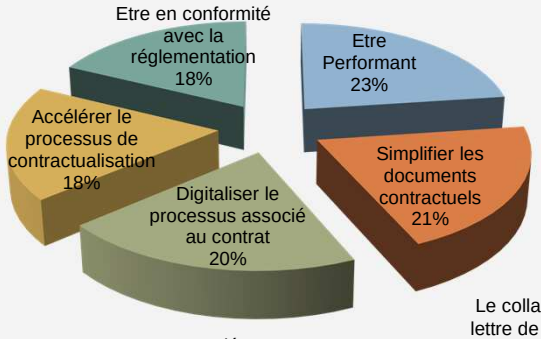
Taux de non optimisation de la facturation *[3]*

Meilleures et moins bonnes performances de 75 cabinets sur 6 critères *[2]*



Sécuriser le processus commercial à la signature de contrat

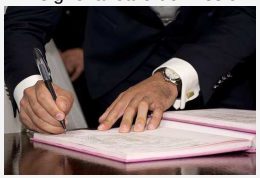
Les 5 Enjeux majeurs de la Gestion des documents Contractuels [4]



IMPORTANT

- **Réception du prospect**
- **Entretien de la proposition de services**
- **Préparation de la lettre de mission**
- **Présentation de la lettre de mission**

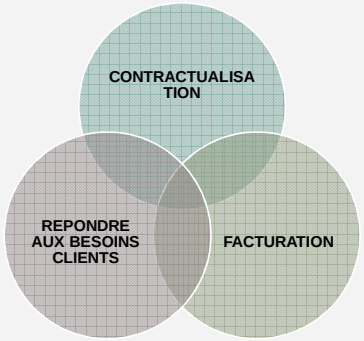
L'Associé approuve et signe la lettre de mission



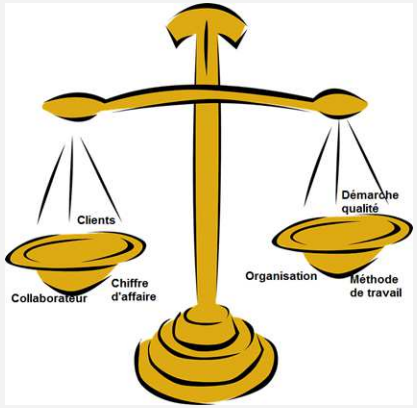
Le collaborateur signe la lettre de mission avant de la présenter au prospect

Le collaborateur présente la lettre de mission au client

Une bonne contractualisation des missions facilite la facturation

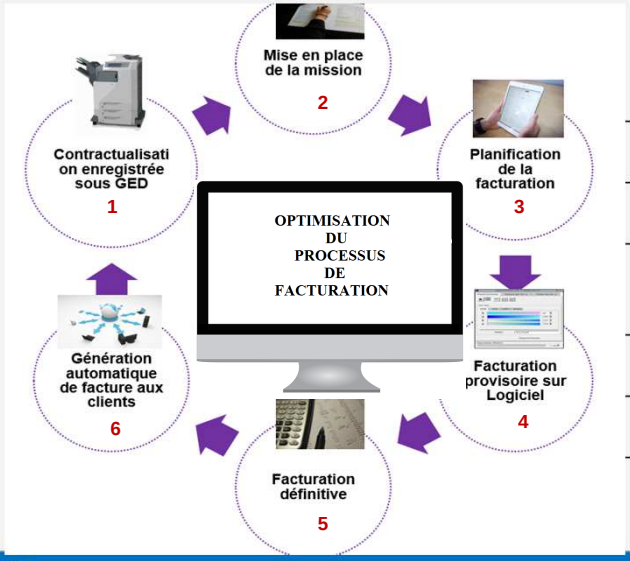


=



Comprendre ce que le client veut
L'inviter à signer un contrat
Lui Facturer l'ensemble des missions rendues
Mesurer le succès de notre travail
Rentabilité augmentée
Avoir une bonne organisation interne du cabinet

Optimiser le Processus de Facturation



RESULTAT:

- Simplifier le traitement des factures
- Gagner du temps
- Obtenir rapidement et en toute transparence les factures clients
- Facturer automatiquement les clients
- Avoir un contrôle total du cycle
- Satisfaction des clients

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES:

[1] https://www.compta-online.net/images/profession-expert-comptable-en-france-2014-LARGE.jpg
[2] http://blog.init-marketing.fr/2014/03/70-de-clients-satisfaits-ne-represente.html
[3] http://facturez-plus.com/facturation-dediee-a-cabinet-dexpertise-comptable/
[4] http://www.solutions-numeriques.com/les-cinq-enjeux-majeurs-de-la-gestion-des-documents-contractuels/