

20
déc.
2007

Devis Flash : témoignage de Simon PEREZ, Expert-Comptable...

[Version imprimable](#) | [Recommander cet article](#)



Monsieur Simon Pérez, expert-comptable installé à Paris, est un nouvel abonné RCA. Il a choisi d'utiliser l'ensemble des logiciels de la gamme RCA au début du mois de Décembre.

Nous avons recueilli son témoignage sur sa mise en place de Devis Flash dans son cabinet et son ressenti après quelques semaines d'utilisation.

Il vous propose également en téléchargement, un exemple de personnalisation du devis.

Espace Innovation : Monsieur Perez, vous faites partie des premiers abonnés DEVIS FLASH, qu'est-ce qui vous séduit dans le logiciel ?

Simon Pérez : Il faut comprendre que nous ne faisons pas tous le même métier !

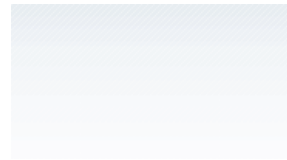
C'est différent de faire de la révision pour une entreprise pour qui le budget audit est proportionnellement insignifiant, que de remplir les obligations comptables et fiscales d'un petit commerçant qui ne voit là qu'un coût obligatoire.

On nous demande au début de « faire la compta » et l'on se rend compte que l'on intervient dans beaucoup plus de domaines, avec beaucoup de mal pour se faire rétribuer. Nos clients attendent de nous que nous leur « donnions » des conseils sans penser que nous puissions les vendre.

Un logiciel qui détaille nos honoraires permet de montrer ce que nous faisons !

Espace Innovation : L'évolution du code de déontologie (obligation pour le professionnel d'établir une lettre de mission) a joué un rôle dans votre choix d'acquisition, ou étiez-vous de toute manière, intéressé par Devis Flash ?

Simon Pérez : La position du code de déontologie est très claire. C'est une contrainte pour nous qui souhaitions faire prévaloir le caractère libéral de



S'abonner au flux RSS
S'abonner à la News letter

J.F PIERRE sur L'optimisation de la rémunération : Une mission à fort potentiel pour les cabinets d'expertise comptable

Parrinot sur Développez vos missions d'évaluation...

TEXIER sur Développez vos missions d'évaluation...

Devis Flash : témoignage de Simon PEREZ, Expert-Comptable...

Trois leviers pour optimiser votre prescription...

Vous avez développé un logiciel sous Excel ? Unissons nos talents pour en faire un blockbuster !

L'optimisation de la rémunération : Une mission à fort potentiel pour les cabinets d'expertise comptable

décembre 2007

novembre 2007

octobre 2007

septembre 2007

août 2007

juillet 2007

juin 2007

Communication cabinet

Événement G.I.E.

Management cabinet

Marketing cabinet

Missions de conseil

Parole d'expert

notre profession et la possibilité de fixer nos tarifs en fonction de critères personnalisés, comme par exemple l'intérêt du dossier ou la sympathie de client.

Nous avons tous dans nos cabinets un portefeuille de clients « *œuvres sociales* » pour différentes raisons. On peut toutefois tirer parti de cette obligation pour justifier une présentation détaillée de nos honoraires et mettre en valeur les multiples services accessoires qui nous sont demandés. Le client trouvait normal de demander gratuitement des interventions auprès d'organismes sociaux ou autres, des photocopies de bilans, etc...

Espace Innovation : Pour combien de dossiers avez-vous utilisé le logiciel ?

Simon Pérez : Je commence à l'utiliser mais je compte m'en servir pour tous les dossiers.

Espace Innovation : L'utilisation de Devis Flash est elle conforme à vos attentes ?

Simon Pérez : Parfaitement, j'ai pu l'utiliser pour préparer tous mes derniers devis et lettres de missions. J'ai fait une adaptation pour les prestations en option.

Espace Innovation : Cotez-vous lors du 1er entretien, face au client ou bien après le rendez-vous ?

Simon Pérez : Pour une plus grande transparence, je pense qu'il est préférable d'initier la cotation devant le client même si l'on peut se permettre de compléter après.

Espace Innovation : Face à votre client comment cela se passe t-il ?

Simon Pérez : Il est souhaitable de lui montrer la démarche de décomposition du travail en tâches élémentaires pour lesquelles on obtient son accord pour les temps.

Je montre également que je lui facture en fonction des tâches indépendamment du collaborateur réel que je vais lui affecter. Il paiera de « l'aide comptable » pour la tenue même si pour des raisons internes, je dois lui affecter un collaborateur qualifié pour cette mission.

Nos clients, artisans, commerçants,... sont en fait habitués à l'exercice du devis ; on s'aperçoit qu'ils sont très à l'aise avec la démarche !

Espace Innovation : Si la cotation ne se fait pas en présence de votre client, sous quel délai restituez-vous votre devis ?

Simon Pérez : J'ai coutume de dire « *un bon devis n'attend pas...* », le client non plus. Ma réponse est donc quasi immédiate.

Espace Innovation : Combien de temps après votre proposition est elle envoyée au client ?

Simon Pérez : Devis Flash me permet de produire un devis dans la demi journée qui suit mon contact, sans aucun problème. J'essaie de faire très vite mais en revanche je ne suis pas certain que l'on puisse déléguer facilement ce travail ! Cela reste l'apanage de l'expert-comptable, donc mieux vaut être bien équipé pour ne pas perdre de temps.

Espace Innovation : Etes vous partisan de détailler votre proposition

Point de vue

Statistique Profession

Veille Profession



Editeur de logiciels pour les Experts-Comptables



La protection sociale au service des professionnels



Le marketing au service des experts-comptables

(présenter le détail des prestations) ?

Simon Pérez : Oui, car le client s'aperçoit qu'il y a beaucoup plus de choses que ce qu'il imaginait au départ. Nos clients connaissent en fait très peu notre travail et s'arrête souvent à la production de la plaquette et à son entretien annuel associé.

Espace Innovation : A votre avis, comment le client perçoit votre devis ?

Simon Pérez : Sans communication, un client perçoit mal nos honoraires et c'est compréhensible...

La présentation détaillée avec DEVIS FLASH présente l'intérêt de le faire réfléchir. Nous exerçons ici un vrai travail de communication qui porte ses fruits. Certains clients, aux vues du nombre de diligences et autres déclarations finissent parfois par me dire que mes honoraires ne sont pas si exorbitants, alors que l'a priori était inverse en début d'entretien !

Espace Innovation : Vous avez personnalisé votre Devis, en y ajoutant une liste de tâches complémentaires, pourquoi ?

Simon Pérez : On s'est aperçu qu'il y avait beaucoup de choses complémentaires qui n'entraient pas dans la mission de base. On cote au départ pour une mission de comptabilité et on se retrouve à faire du conseil en recrutement, en ressources humaines, en législation de travail et dans tout un tas de domaines. On est l'interlocuteur privilégié du chef d'entreprise parce qu'il nous voit.

J'ai regardé ce que l'on faisait réellement et j'en ai fait une liste dans la rubrique missions complémentaires. On ne prévoit pas au départ d'intervenir sur des demandes de remises gracieuses de pénalités, mais je préfère pouvoir dire au client qui me le demande que je reste susceptible de le lui facturer si cela revenait trop souvent.

Espace Innovation : Votre approche est intéressante. Pouvez-vous expliquer à vos confrères comment vous avez réalisé ce travail ?

J'ai créé un dossier « *missions complémentaires* » pour lequel j'ai fait une liste de tâches complémentaires, par exemple : contrats de travail, attestation maladie, attestations diverses et d'autres tâches au temps passé ; conseil en recrutement, choix d'un mode de rémunération, évaluations d'hypothèses de dépenses. Je l'édite systématiquement en annexe pour sensibiliser mon client sur les tarifs du cabinet en cas de prestation complémentaire. Ça fonctionne très bien.

Espace Innovation : Monsieur Pérez, le mot de la fin ?

En conclusion, je dirais 4 points :

- Pour les lettres de mission on n'a plus le choix...
- Devis Flash permet de les faire plus facilement et très rapidement...
- J'ai pris conscience, grâce au détail des tâches, que je ne facturais pas tout auparavant... et si ces tâches ne sont pas facturées systématiquement maintenant, au moins le client prend conscience de leur valeur...
- La proposition de missions complémentaires permet de mettre en avant tous les suppléments et de faire payer ceux qui ont des demandes abusives. Il arrive fréquemment que l'on retrouve chez certains clients une accumulation d'exigences en matière de prestations complémentaires et de tarifs allégés.

Si cette présentation rencontre un écho auprès de mes confrères je serais ravi d'avoir pu exprimer mon sentiment par rapport à un thème d'actualité.

- => [Téléchargement ExempleLMzip](#)
- => [Télécharger Devis Flash](#) (version complète)

Avantages de la méthode :

1. avoir la grille tarifaire dans un dossier Devis Flash
2. avoir la même charte graphique que celle des autres tableaux de votre devis (ou lettre de mission).

Rédigé par [Administrateur BLOG](#) dans [Parole d'expert](#)

| [Lien permanent](#)

Commentaires

Poster un commentaire

Si vous avez un compte TypeKey ou TypePad, merci de [vous identifier](#)

Nom:

Adresse Email: (Ne sera pas visible avec le commentaire.)

URL:

Conserver mes coordonnées?

Commentaires:

[Haut de page](#) | [Accueil](#)

©2006 Espace Innovation | [Design par AJcréa](#)