

La lettre de mission est un contrat : rappels...



Dans un mois, le 1er décembre 2008, toutes nos lettres de mission devront être à jour.

La lettre de mission est un CONTRAT ; au-delà des aspects relatifs au calcul du PRIX de la mission que [RCA](#) a largement abordé dans son guide « [bien vendre ses honoraires](#) » et avec le logiciel [DEVIS FLASH](#), il y a un point tout aussi important à prendre en considération : **ce sont les conditions générales de nos lettres de mission.**

Dans une période de « judiciarisation extrême » à laquelle toute la société Française est soumise de façon croissante, notre profession est mise en cause régulièrement. Nos assurances RCP font face à des frondes puissantes, autour de thématiques connues qu'il convient d'analyser.

Notre profession est attaquée sur divers fronts :

- Les honoraires,
- Le devoir de Conseil,
- Le niveau de diligence,
- Le niveau formel contractuel.

Dans ce contexte, il est urgent, pour une profession de Chiffre et de Droit comme la nôtre de nous mobiliser autour de la lettre de mission, et notamment de sa partie « conditions générales ».

Je vous propose donc de télécharger deux supports relatifs à mon expérience dans ce domaine qui est aussi le fruit de ma passion pour « les honoraires et la lettre de mission du cabinet » :

1. Rédiger les conditions générales de la lettre de mission : tout ce que vous devez savoir pour les optimiser :

[>>> TELECHARGER LE DOSSIER](#)

2. Un exemple complet de conditions générales d'une lettre de mission :

[>>> TELECHARGER L'EXEMPLE](#)

Evidemment, je reste à l'écoute de vos remarques et de vos critiques constructives. **Je vous invite à laisser un commentaire ci-dessous** ; je prendrai le soin de répondre à chacun d'eux.

Bien confraternellement.

Philippe MASSOUBRE

Expert-Comptable à Saint Egrève (Grenoble)