


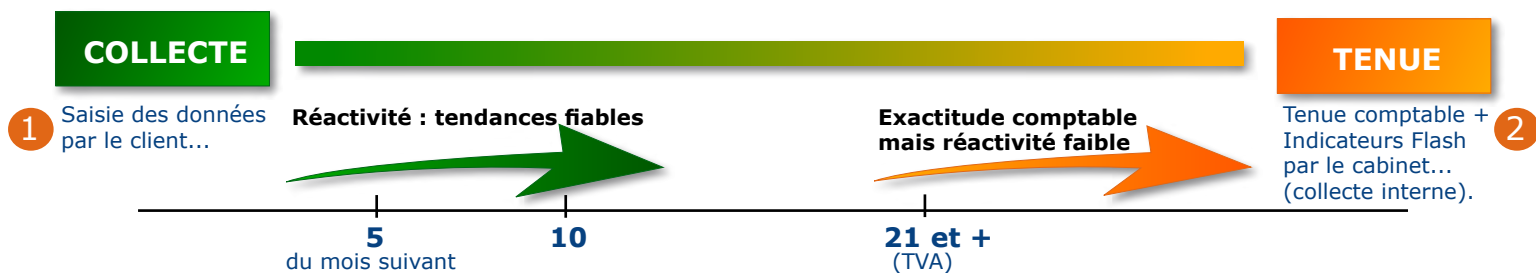
Faut-il restituer des données réelles ou approchantes ?

Il n'y a pas une seule réponse à cette question... essayons d'en définir les principaux contours. Suivre le réalisé par rapport à son budget, c'est constater des écarts pour mettre en place des mesures correctives... Comme tout « logiciel de tableau de bord », Indicateurs Flash est taillé pour le faire. Cependant la philosophie d'Indicateurs Flash n'est pas la même que celle de ces logiciels, comme  RCA Tableau de bord Flash...

Faut-il restituer le Flash de Gestion entre le 5 et le 10 du mois suivant ? Ou faut-il le faire autour du 21 (en même temps que la déclaration de TVA) ?

Pour nous la réponse est évidente : entre le 5 et le 10 du mois suivant ! Avec Indicateurs Flash, on ne recherche pas l'exactitude comptable. L'objectif est d'obtenir des chiffres fiables très rapidement afin d'être réactif. Anticiper ou relever les dérapages tôt, permet de prendre les décisions de pilotage qui s'imposent dans les meilleures conditions.

Et puis le client vous reprocherait facilement de lui fournir des chiffres intéressants mais une fois de plus « après la bataille » ou dépassés (comme le bilan...).



Mais entre le 5 et le 10... Est-ce toujours possible ? Dans quelles conditions ?

Oui Pour les dossiers où vous n'assurez pas la tenue comptable (comptabilité soit réalisée par le client, soit tenue au cabinet mais de manière annuelle par exemple).

Chaque mois vous demandez à votre client de vous fournir, via la collecte web, les informations clés définies ensemble.

Les données sont-elles exactes ? Pas toujours en effet... Dans le cas d'une tenue réalisée par l'entreprise par exemple, la compta est-elle à jour ? Le CA saisi tient-il compte des encours ? Tout a-t-il bien été facturé ou y a-t-il des factures à établir ? Le solde de trésorerie qui a été saisi est-il juste le solde du dernier relevé bancaire ou l'état de rapprochement a-t-il été fait ? etc... les questions de ce genre sont nombreuses... **Effectivement, dans la plupart des cas les chiffres fournis ne sont pas exacts comptablement. Mais ils n'en restent pas moins « réels ».** Le solde du dernier relevé bancaire par exemple n'est pas le solde comptable mais il permet quand même de prendre connaissance de la situation : est-on dans les clous ? Y-a-t-il dérapage ? En cas de doute, un simple coup de téléphone permettra de savoir ce qu'il en est. On l'a dit plus haut, *mieux vaut des chiffres fiables (approchants) rapidement...* On recherche des **INDICATEURS**.

Non Vous ne pouvez pas assurer cette réactivité pour tous les dossiers ; par exemple pour les dossiers en tenue au cabinet avec TVA mensuelle.

En effet pour ces dossiers, il y a plusieurs freins. Si vous avez les pièces comptables le 10, c'est déjà bien ! Ensuite, il vous faut traiter ces pièces sur tous les dossiers concernés... L'organisation du cabinet est articulée de manière à ce que ces derniers soient prêts pour le 21 (pour la déclaration de TVA). Cette organisation ne pourra pas être modifiée pour Indicateurs Flash ! Le client est parfaitement au courant de cela et ne vous tiendra donc pas rigueur si vous lui fournissez le Flash de Gestion autour du 25 du mois suivant.