

5

QUESTIONS CRUCIALES À POSER AVANT D'ENGAGER UNE FIDUCIAIRE.

Utilisez-vous un système cloud ou un coffre-fort électronique pour la centralisation des données ?

Cette première question vous permet de savoir si la fiduciaire que vous rencontrez est digitalisée.

Si la réponse est non, vous risquez de vous engager dans une relation commerciale où la communication n'est pas lisse et où l'organisation de vos dossiers n'est pas optimale.

En revanche, si la réponse est oui, vous pouvez vous attendre à des rapports de travail beaucoup plus efficaces et satisfaisants. Vous avez un accès à votre comptabilité ainsi que votre gestion administrative depuis n'importe quel appareil, dans n'importe quel lieux et à n'importe quelle heure.

Intéressant n'est-ce pas ?







De quelle manière facturezvous vos clients ?

Une grosse facture à laquelle on ne s'attends pas, qui arrive en fin d'année ce n'est jamais une bonne surprise..

Tournez-vous plutôt vers un prestataire qui vous facture de manière mensuelle ou trimestrielle. Votre trésorerie vous en remerciera et vous aurez l'esprit serein.

Par ailleurs, il est bien plus facile de gérer vos liquidités lorsque vous savez exactement combien vous paierez chaque mois



3.

Donnez-vous des conseils pour optimiser la fiscalité? Quelle est votre expérience à ce niveau ?

C'est toujours sympathique de savoir qu'on a une fiscalité bien gérée.

Personne n'aime payer trop d'impôt et pourtant la majorité des gens que nous rencontrons paient trop.., beaucoup trop d'impôts.

Il existe une multitude d'astuces (légales) utilisées par les plus grosses sociétés qui permettent de se prémunir contre une charge fiscale trop importante.

Alors posez la question à votre fiduciaire potentielle, demandezleurs des exemples et orientez-vous vers un prestataire expérimenté sur le sujet et arrêtez de verser tous vos bénéfices au fisc.





Comment priorisez-vous les dossiers ?

Effectivement, certaines fiduciaires (pour ne pas dire la majorité) priorisent leurs clients en fonction de leur taille.

Par conséquents, les petits mandats sont traité en dernier avec moins de soin et d'attention que les premiers.

Ce n'est pas diabolique en soit, mais si vous êtes une petite PME ou un(e) indépendant(e), il y a de fortes chances que votre dossier soit relégué au dernier rang et qu'il n'obtienne pas l'attention qu'il mérite.

Ainsi, assurez-vous que votre interlocuteur traite chacun de ses dossiers avec le même niveau d'attention et d'engagement.



5.

Est-ce que vous rappelez vos clients pour les prévenir des délais? (TVA, AVS, etc..)

Entre les décomptes TVA et AVS, les impôts et toutes les autres charges administratives auxquelles vous êtes confrontés, il est particulièrement difficile de se souvenir de tout.

Il est donc toujours très agréable d'avoir quelqu'un pour nous rendre attentifs aux différents délais afin d'éviter les rappels et sommations.

En vous tournant vers un prestataire qui s'occupe de vous rappeler les échéances, vous vous épargnez un stress supplémentaire dans une vie déjà bien remplie.

Vous pouvez donc vous concentrer sur ce qui compte vraiment, votre activité et vos clients.



Chez MH Comptabilité & Gestion nous sommes parvenus à atteindre un niveau de service qui regroupe toutes les qualités évoqués à chacune de ces 5 questions.

Alors n'attendez pas une seconde de plus et demandez-nous un devis gratuit et sans engagement!

Nous serions ravis de pouvoir vous servir et vous éviter tous les tracas qui peuvent survenir entre une entreprise et sa fiduciaire.

Demandez votre devis gratuitement et sans engagement dès maintenant!

Cliquez ici

