

NOTE RISQUES & CONFORMITÉ — DOSSIER MENUISERIE DURAND

Document interne – confidentiel

Date : 10/01/2026 — Rédacteur : Référent Qualité / Manager

1) Risques majeurs si on “fait avec ce qu’on a”

A) Risque fiscal (TVA / résultat / charges)

- TVA Déc 2025 erronée si factures fournisseurs ou banque manquantes
- Déduction de TVA sur notes de frais sans justificatifs = risque de redressement
- Charges sous-estimées → résultat surévalué → impôt erroné

B) Risque social (paie/DSN)

- Variables paie Déc manquantes → erreurs de bulletins / DSN, risques URSSAF
- Rectifications a posteriori coûteuses (temps) + tension sociale côté client

C) Risque comptable (bilan 2025)

- Stock 31/12 absent → bilan faux (actif + résultat)
- Cela peut impacter financement, covenants, crédibilité banque

D) Risque responsabilité cabinet

- Si le cabinet “accepte” de produire sans pièces et que le client s’appuie dessus, le cabinet peut être mis en cause, même si le client est à l’origine du manque de pièces.
- D’où nécessité de **réserve explicite** + validation manager.

2) Ce qu’on peut dire / ne pas dire par écrit

À dire :

- “À date, certaines pièces nécessaires ne sont pas disponibles.”

- “Nous pouvons avancer sur X dès réception de Y.”
- “Pour sécuriser vos déclarations, nous avons besoin de...”
- “Nous vous proposons un point court pour simplifier le process.”

À éviter :

- “Nous ne sommes pas responsables” (formulation défensive inutile)
- “On fera au mieux” (flou dangereux)
- “On peut estimer” (sans validation)
- Menaces (“sinon on arrête”) sans passer par l’escalade prévue

3) RGPD & confidentialité

- Ne jamais transmettre d’informations du dossier à une adresse non validée.
- Vérifier les destinataires lors des emails (éviter erreur de destinataire).
- Les pièces jointes contiennent des données sensibles → limiter le partage interne au strict nécessaire.
- Toute extraction/partage doit rester dans les outils autorisés du cabinet.

4) Recommandation opérationnelle (réponse type)

Dans le cas “faites avec ce que vous avez”, la réponse doit :

1. reconnaître la contrainte du client (“je comprends que ce soit prenant”)
2. rappeler le cadre (pièces nécessaires + pourquoi)
3. lister les **5 pièces bloquantes**
4. proposer 2 options :
 - option A : envoi des 5 pièces → on finalise sous délai
 - option B : appel 10 min pour organiser un process / arbitrage manager si urgence

5. rester courte, professionnelle, et traçable.