

Fiche contexte client

Client : SARL Menuiserie Durand

SIREN : 532 118 7XX (*fictif*)

Effectif : 18 salariés

Activité : menuiserie / pose en chantiers B2B (sous-traitance ponctuelle)

Interlocuteur principal : Jean Durand (gérant)

Contact administratif secondaire : Sophie Giraud (assistante) —
sophie.giraud@menuiserie-durand.fr

Mission cabinet

- Tenue comptable + TVA + paie + déclarations sociales
- Reporting de trésorerie simplifié (mensuel)

Contexte actuel (à connaître avant toute réponse)

- **Tension trésorerie** depuis octobre 2025 : retards de paiement clients, demandes d'acomptes sur chantiers.
- **Irritants relationnels :**
 - relances répétées sur les pièces,
 - incompréhension sur la valeur ajoutée ("on n'avance pas"),
 - perception d'**augmentation d'honoraires** au 01/01/2026 (avenant en cours de signature — non finalisé).

Sensibilités / points de vigilance

- Client réactif quand on propose une action simple (checklist / portail / mini appel).
- Peut se braquer si on "brandit la lettre de mission". Préférer le factuel + l'objectif de sécurisation.

Notes internes (dernier point de suivi)

- Dernier échange téléphonique : 17/12/2025 — client pressé, promet "envoi avant Noël" (non fait).
- Risque : production retardée si pièces manquantes fin décembre (TVA / paie).