



Photo: Eric Chrenal / Blitz

1

FRÉDÉRIC FAVART  
*Directeur administratif et financier*  
 (CEL)

**« Dans le contexte économique actuel difficile, est-ce que les rôles de fiduciaire et de conseiller fiscal ont acquis une nouvelle dimension auprès des clients? (Plus de proximité avec les clients? Clientèle plus exigeante? Nouvelles demandes?) »**



**Laurent Muller**  
*Associé*  
 Fiduciaire Muller & Associés

«Au cours des dernières années, marquées par un contexte économique défavorable, nous avons pu observer divers changements auprès de notre clientèle. De manière générale, les attentes des clients envers les fiduciaires augmentent de plus en plus au niveau de la nature des services.

Une des sources de ce phénomène se trouve dans la demande accrue de transparence financière que les entreprises doivent présenter. En effet, les entreprises ont besoin d'une clarté de leurs finances; celles-ci doivent être compréhensibles, même pour des non-spécialistes, et disponibles de façon périodique et fréquente. C'est une nécessité afin de se positionner par rapport à

des partenaires financiers (banques), mais aussi pour d'éventuels investisseurs (actionnaires) et même pour négocier avec des fournisseurs.

En plus, et ce qui est probablement l'aspect le plus important, la transparence financière claire et constante est un élément clé dans la prise de décision des dirigeants d'entreprises. Ces derniers doivent se baser sur des chiffres actuels, fondés et parlants pour prendre des décisions stratégiques dans cet environnement qui se durcit. Les attentes des clients ont donc bien changé au cours des dernières années, et c'est ce challenge auquel les fiduciaires doivent faire face.»