

# AUDIT

M e s u r e s   e t   P e r f o r m a n c e s

## **DROITS D'AUTEUR**

Le contenu du présent document est protégé par des droits d'auteur qui demeurent la propriété unique et exclusive de Audit T Mesures et Performances. Aucune partie d'un élément de contenu du présent document ne peut, sous quelque forme que ce soit, être reproduite, distribuée, modifiée, adaptée ou offerte, sans le consentement écrit préalable de Audit T Mesures et Performances titulaire des droits d'auteur.

# AUDIT

Mesures et Performances

Audit T offre de devenir les yeux et les oreilles des décideurs. Elle propose de transposer la réalité du terrain en résultats quantifiables.

Par la réalisation d'audit commercial-marketing, Audit T mesure et analyse, au point de vente, les éléments stratégiques de vente et marketing, en plus de comparer la concurrence et leurs meilleures pratiques.

Audit T traduit les résultats de mesure en recommandations.

Ce qui se mesure progresse et s'améliore!



## DÉFINITION



L'audit commercial-marketing est un examen de mesure **méthodique et indépendant**, en point de vente, en vue de déterminer si les opérations commerciales (vente, marketing, distribution, etc.) satisfont aux **dispositions préétablies** et si celles-ci sont aptes à atteindre les **objectifs** de l'entreprise.

# DÉFINITION

- **Méthodique**

Par le respect d'une enquête structurée en étapes :

- Établir les objectifs clairs;
- Comprendre les enjeux et préoccupations;
- Élaborer un questionnaire d'audit précis.

- **Indépendant**

Par des auditeurs formés sans lien direct avec l'entreprise permettant ainsi d'établir le portrait le plus objectif et réaliste possible.

- **Dispositions préétablies**

Par la vérification de l'application et du respect des :

- Stratégies établies;
- Spécifications;
- Standards de mise en marché;
- Ententes signées avec les clients;
- Stratégies de prix, etc.

- **Objectifs**

Par l'établissement des performances à atteindre qui s'inscrit dans une logique permanente d'amélioration.

**L'audit n'est pas un outil de contrôle, mais une activité de veille visant à identifier les opportunités d'amélioration dans le but d'accroître la rentabilité et la compétitivité de l'entreprise et d'obtenir une meilleure exécution et satisfaction client.**



# SERVICES



## ● **Mesure**

Par l'entremise d'auditeurs formés, Audit T mesure sur le terrain :

- L'exécution;
- Le respect des ententes signées avec le client;
- Le respect des standards de mise en marché (planogrammes, étalages, emplacements, etc.);
- L'affichage;
- Les prix;
- La distribution des produits (disponibilité);
- Le déploiement de promotions marketing (matériel promotionnel et publicitaire);
- La concurrence;
- Toute autre information stratégique répondant aux besoins personnalisés de l'organisation.



# SERVICES



- **Analyse**

Outre la cueillette de données, Audit T procède à une analyse en profondeur en effectuant des liens entre les éléments afin de faire parler les résultats obtenus et répondre ainsi aux préoccupations initiales.

- **Accompagnement à la mise en place des recommandations**

Suite au constat et à la livraison des recommandations, Audit T accompagne l'organisation dans :

- L'établissement de procédures;
- L'élaboration de standard de mise en marché;
- La rédaction de guide et d'outil de formation;
- Tout autre besoin en lien avec les recommandations.

# PROTOCOLE D'INTERVENTION



Audit T respecte une démarche structurée en étapes qui assure le succès de l'audit et garantit la performance des informations recueillies répondant aux besoins stratégiques du client.

## Étapes

1. Établissement des objectifs
2. Établissement du plan d'audits et élaboration du questionnaire (incluant le développement de tous les autres éléments visant à supporter la réalisation de l'audit)
3. Approbation du questionnaire
4. Audit pilote et ajustement du questionnaire au besoin
5. Développement de la plateforme web
6. Formation des auditeurs
7. Réalisation des audits (déploiement du plan d'audits)
8. Compilation et analyse détaillée des résultats
9. Rédaction du rapport
10. Présentation du rapport et des recommandations

# APPROCHE



- Avec Audit T, chaque client inspire une solution d'affaires propre à sa réalité.  
**Notre approche est personnalisée.**
- Avec Audit T, chaque demande client implique évidemment des besoins et préoccupations sous-jacents. **Notre approche est proactive.**
- Avec Audit T, chaque mandat est pris en charge dans sa globalité pour lequel tous les éléments sont développés pour sa réussite.  
**Notre approche est inclusive.**

## CONTACT



**GENEVIÈVE PÉLOQUIN** | Experte-conseil, audit commercial-marketing

**C** 819.690.2498 | [genevieve@audit-t.ca](mailto:genevieve@audit-t.ca)

**VÉRONIQUE PÉLOQUIN** | Experte-conseil, audit commercial-marketing

**C** 514.668.3430 | [veronique@audit-t.ca](mailto:veronique@audit-t.ca)

[www.audit-t.ca](http://www.audit-t.ca)