

Audit

Avant de répondre à l'audit, lis attentivement ce qui suit:

L'audit est bâti spécifiquement pour te permettre d'évaluer deux choses : l'état de tes connaissances fondamentales et les aires de rentabilité sous-développées dans ton entreprise.

Si tu ne peux pas répondre à l'une ou l'autre des questions, mentionne-le dans ce questionnaire. Il est normal que certaines questions demandent réflexion ou que tu n'aies pas de réponse encore.

Commence par parcourir l'audit rapidement en répondant aux questions le plus sommairement possible lorsque tu as une réponse, saute les autres questions.

Une fois que tu as parcouru l'audit et la section planification, repasse à travers l'audit. Réfléchis aux possibilités auxquelles tu n'as jamais pris le temps de penser. Étends ta description des possibilités aux questions que tu as rempli. Continue ta planification.

Le cycle est:

Évalue – planifie - exécution -réévaluation.

Remplis le Questionnaire à même le document



PARTIE 1: VALORISATION

1. Nom :
2. Adresse e-mail :
3. Nom de l'entreprise :
4. Numéro de Téléphone :
5. Quel est le meilleur moment pour discuter?
6. Depuis combien de temps ton entreprise est en affaires ?
 - a) Pas lancée
 - b) Moins d'un an.
 - c) 1 à 3 ans
 - d) 3 - 5 ans
 - e) 5 ans et plus
7. Quel est ton chiffre d'affaires au cours du dernier exercice ?
 - a) - de 300 000 \$/€
 - b) 301 000 - 500 000 \$/€
 - c) 500 001 - 1M \$/€
 - d) 1M- 2,5M \$/€
 - e) + de 2,5 M \$/€
8. Combien as-tu d'employés ?
 - a) 1 - 5
 - b) 6 - 20
 - c) 20 - 50
 - d) plus de 50



9. Quel est ton bénéfice avant salaires et retraits des dirigeants, dividendes et impôts ?

- a) négatif
- b) 0 à 100 000 \$/€
- c) 100 000 à 300 000 \$/€
- d) 300 000 à 1 000 000 \$/€
- e) + 1 000 000 \$/€

10. Quel a été la croissance moyenne de tes revenus au cours des trois dernières années ?

- a) Négative
- b) 0% à 5%
- c) 5 à 25%
- d) 25 à 75%
- e) + de 75%

11. Durant cette période, tes bénéfices ont :

- a) Diminués.
- b) Sont restés stables.
- c) Augmentés proportionnellement aux revenus.
- d) Augmentés moins rapidement que les revenus.
- e) Augmentés plus rapidement que les revenus.

12. Quel est ton poste de dépense principal (incluant ton salaire et tes retraits) ?

ANALYSE:

Prends les bénéfices après avoir tiré 100 000\$ de revenu comme propriétaire.

- Tu peux raisonnablement espérer 3X tes profits, si tu vends.
- Entre 300 000\$ et 750 000\$ tu peux espérer entre 3 et 5 X plus de profits.
- À plus de 750 000\$, tu entre dans le territoire des achats stratégiques d'opérateurs industriels plus gros et des entreprises cotées qui sont bien d'accord pour ajouter 1M\$ + à leur bénéfices! Et les multiples sont souvent proches des multiples boursiers dans ces secteurs.



PRODUCTIVITÉ PERSONNELLE

1. Combien d'heures travailles-tu par semaine?
2. Combien de semaines par années?
3. Quel est ton revenu personnel?
4. Ton taux horaire est de:
5. Quel est ton objectif financier à très long terme?
6. Combien de temps passes-tu quotidiennement à atteindre cet objectif?
7. Décris-moi ta stratégie pour t'immuniser contre les interruptions:
8. Décris-moi ta stratégie pour entrer dans des états hautement concentrés:
9. Décris-moi ta stratégie pour récupérer de tes efforts:
10. Quelle valeur crois-tu que ton temps devrait avoir?
11. Quelles activités fais-tu et ont peu de valeur pour toi ou ton entreprise?
12. Quelle est ta stratégie pour les éliminer, systématiser, déléguer ou automatiser tes tâches?
13. Passes-tu au moins 90 minutes hautement concentré chaque jour à une activité à très haute valeur ajoutée?
14. Décris ta routine de fin de journée de travail:
15. Décris ta routine de sommeil:
16. Décris ta routine du matin:
17. Quelles autres routines et règles exécutives as-tu implémenté pour diminuer ta fatigue décisionnelle et ton énergie dépensée?



18. Lors de l'entrée dans un nouveau marché, quels doivent être les résultats minimaux pour que tu en sois satisfait ?

- a) Je peux accepter une petite perte si je vois des aires sous-performantes qui affectent la rentabilité
- b) Je ne suis pas satisfait à moins d'un d'un break-even
- c) Il faut au moins un petit profit très rapidement
- d) Seul un gros profit peut me satisfaire.

19. Pour faire croître une entreprise, lequel de ces éléments te semble le plus important ?

- a) Faire de gros revenus croissants
- b) Capitaliser au maximum avant impôt en réinvestissant les cash-flow
- c) Accepter un revenus personnel plus bas, pour réinvestir le reste

20. Pour financer la croissance de ton entreprise, tu préférerais utiliser :

- a) L'argent des banques
- b) L'argent de tes investisseurs
- c) Des prêts de la famille et des amis
- d) Ton propre capital
- e) Les cash-flows déjà libérés par ton entreprise

21. Ton entreprise te sert à :

- a) Gagner de gros revenus personnels
- b) Gagner des revenus complémentaires
- c) Payer des dépenses personnelles avant impôt
- d) Me créer un actif qui a une valeur marchande
- e) Me payer du luxe
- f) Financer ma retraite

22. Si tu découvres une occasion d'investissement pour ton entreprise, quel est le rendement annuel minimal moyen que tu espères obtenir sur l'investissement sur les 5 prochaines années.

- a) JE NE SAIS PAS
- b) 1 - 10% par année
- c) 10 - 25%
- d) 25 à 75%
- e) Plus de 75% par année



23. Es-tu prêt à vendre un produit sans profit ou à perte pour acquérir un client ?

- a) Oui.
- b) Non, ce serait une décision d'affaires irrationnelle.

24. Qu'est-ce qui est le plus important ?

- a) L'image de ton entreprise.
- b) Les bénéfices réalisés.
- c) Les deux sont importants

25. Quelle est ta stratégie de sortie ?

- a) Vendre l'entreprise.
- b) Faire un appel public à l'épargne.
- c) Transférer la gestion à quelqu'un en interne et tirer des dividendes.
- d) Je n'en ai pas.

PARTIE 2: PENSÉE SYSTÈME

1. Pour chacun des éléments suivant, décris ton système:

a) Production:

b) Encaissement:

c) Vente:

d) Comptabilité:

e) Réglementation:

f) Marketing:

g) Distribution:

h) RH (Embauche, perf review, promo):

i) Investissements:

j) Gestion de donnée:

k) Création de connaissances:

2. Pour chacun de tes systèmes, as-tu un manuel qui documente l'ensemble des tâches et les instructions spécifiques pour les accomplir et les résultats attendus?



3. Ces documents sont-ils rassemblés dans un manuel des politiques et procédures?
4. Chacun de tes employés est-il au fait de ce manuel et de la partie spécifique à sa/ses tâche(s)?
5. L'employé a-t-il comme instruction de l'apprendre sur le bout de ses doigts?
6. As-tu instauré des exercices hebdomadaires pour que ton/tes équipe(s) soient de plus en plus efficaces à apporter de la valeur à ton entreprise?
7. Quel est ton système pour déléguer des tâches?
8. Quels sont les éléments de base nécessaires à l'opération de ton entreprise:
 - Immobiliers.
 - équipement.
 - employés.
 - approvisionnements.
 - technologie.
 - marketing.

PARTIE 3: LE MESSAGE

1. Quelles sont les valeurs portées par ton entreprise?
2. Dans quel but les portes-tu?
3. Comment les portes-tu?
4. Pour qui les portes-tu?
5. Quelle est la mission de ton entreprise?
6. À qui offre-tu cette valeur?
 - Clients?
 - Employés?
 - Investisseurs?
 - Partenaires?
 - Fournisseur?
 - Distributeurs?
7. Quelles solutions spécifiques apportes-tu à leur problèmes?
8. Quels arguments attirent leur attention?
9. Quels arguments convertissent?
10. Lesquels apportent plus de valeur perçue?

11. Décris la mission de ton entreprise en 30 secondes...

(Exemple pour ITR Capital:

Aider un million d'entrepreneurs 10X leur valeur nette d'ici 10 ans. On achète, investit, et forme des entrepreneurs qui ont développé des entreprises à fort potentiel de croissance pour accélérer la croissance.)

12. Décris ton pitch de 2 minutes pour:

- a) Un client.
- b) Un employé.
- c) Un fournisseur.
- d) Un distributeur.
- e) Un actionnaire.
- f) Un créancier.

13. Décris ton pitch de 5 minutes:

14. Décris ton pitch de 15 minutes:

15. Décris ton pitch de 90 minutes:

16. Décris ton pitch de 5 secondes:

17. Décris ton pitch de 5 et 30 secondes,

- a) En vidéo:
- b) 5 minutes:
- c) 15 minutes:
- d) En accroches:

- De 30 caractères:
 - De 90 caractère:
- e) En post Facebook:
- de 90 caractère:
 - de 250 caractère:
 - de 500 caractères:
 - de 1000 caractères:
- f) En posts linkedin:
- g) En thread Twitter:
- h) En image:
- i) En Gif:
- j) En meme:

18. As-tu un système pour récupérer des témoignages et les présenter à tes clients?

19. Ces témoignages supportent-ils ton message?

20. Offres-tu un pot-de-vin (Éthique), pour chaque transaction?

21. Ton marketing est-il conçu pour générer des micro engagements à chaque transaction?

22. Ton marketing est-il conçu pour connecter avec ton marché à un niveau plus profond que la simple transaction?

23. Ton marketing est-il conçu pour que ton client demande: *“Quelle est l'étape suivante”* ?

PARTIE 4: MODÈLE D'AFFAIRES

1. Quels avatars clients as-tu identifiés?
2. Quels moyens utilises-tu pour contacter ces avatars?
3. Avec quel succès?
4. Quels autres moyens as-tu de contacter ton marché directement?
5. Que fais-tu pour augmenter systématiquement la valeur des transactions?
6. Que fais-tu pour augmenter la fréquence des transactions par client?
7. À qui peux-tu offrir un pourcentage de ta marge de profits en échange d'une transaction ou d'un client?
8. Que fais-tu pour amoindrir les saisonnalités et en profiter?
9. Quelles offres spécifiques as-tu faites à chacun des avatars.
10. Qui, sur ton marché, a déjà tes avatars comme clients?
11. Quels mots-clés recherchent-t-ils?
12. Quels sites consultent-t-ils?
13. Quels journaux, publications spécialisées et périodiques lisent-il?



14. Qui, parmi tes clients, distributeurs, fournisseurs, peut te recommander à ton marché naturel?
15. Qu'est-ce que tes clients achètent d'autres que tes services? Penses large.
16. Décris ton processus de vente.
17. Décris ton processus de livraison/distribution.
18. Quelle est la valeur d'un client sur la durée de la relation?
19. Quel montant es-tu prêt à offrir en échange d'une transaction, ou d'un client.
20. Quel est ton coût client actuel?

PARTIE 5: MESURE DE PERFORMANCE, TRACKING, TESTS ET DONNÉES.

1. As-tu des indicateurs clés de production?
2. Si oui, lesquels?
3. Qu'as-tu mesuré? Que mesures-tu?
4. Qu'en as-tu appris?
5. Quelles sont tes sources de blocage?
6. Quels sont tes indicateurs clés de performance financière?
7. Quelle est ta capacité de production?
8. En termes d'unité et de CA?
9. Quels sont tes indicateurs clés de performance en vente?
 - a) Par employés:
 - b) Par dollar investi:
10. Quels sont tes indicateurs clés de performance marketing?
 - a) Par campagne:
 - b) Par source:
 - c) Par point d'entrée:
 - d) Par dollar investi:
 - e) Par canal de distribution:
11. Utilises-tu un CRM?



12. Utilises-tu un outil d'analyse de trafic analytics ou autre?
13. Ton site inclut-t-il tous les Pixels: Google, Facebook, LinkedIn, Yahoo?
14. As-tu intégré le "*Server side tracking*"?
15. As-tu commencé à utiliser des données pour te constituer des audiences?
16. As-tu remonté tes données clients et distributeurs vers les réseaux tels que Facebook, Google et LinkedIn?
17. À quelle fréquence analyses-tu ces données pour y trouver des aires d'optimisation de nouvelles activités marketing, de nouvelles approches de ventes et des cibles plus précises?
18. Quels tests as-tu effectué sur ton offre?
19. Avec quels résultats?
20. Lorsque tu fais un test, décris ta méthode pour décider si tu l'adoptes et le généralise.
21. As-tu déjà fait des tests A/B?
22. Parmi les méthodes, outils, sources, avatars, lesquels ont fait l'objet de tests rigoureux?
23. Lesquels as-tu adopté comme étant producteurs de revenus, de clients et de profits?
24. Lesquels as-tu rejeté?
25. Pourquoi?

26. Quelle est ta méthodologie pour que chaque test fasse avancer ton entreprise?
27. Comment documentes-tu chacun de tes tests?
28. T'es-tu créé une banque de promotions que tu peux ressortir à une audience déjà testée, pour te créer une pluie de revenus régulièrement?
29. Quelle est ta stratégie pour acquérir des prospects pour des offres à haute valeur?
30. As-tu déjà interviewé ton top 10% de clients pour chacune de tes catégories d'offres?
31. As-tu testé ton marketing et tes messages?
32. As-tu utilisé ces informations pour raffiner ton Avatar?

PARTIE 6: MARKETING, PUB, ACQUISITION ET MONÉTISATION

1. Quel est ton budget marketing et pub de l'année dernière?
(La ligne publicité et promotion ainsi que les commissions payées aux plateformes, aux vendeurs, ton temps passé aux ventes, au marketing et à la promotion.)
2. Quel est ton plan pour transformer chaque dollars de salaire en dollars marketing?
3. Quelle est ta première source de clients:
 - a) Bouche à Oreille?
 - b) Point of sale?
 - c) Site internet?
 - d) Contact direct vendeur?
 - e) Prospection email, tel, poste?
 - f) Plateformes?
 - g) Publicité, internet?
 - h) Publicité, média traditionnels?
 - i) Achalandage naturel?
4. Pour ta principale source de clients, quel est ton système pour l'amplifier?
5. Que fais-tu spécifiquement pour coopter la collaboration d'influenceurs?
6. As-tu déjà eu des articles écrits sur ton entreprise?
7. As-tu un profil Google business?

8. Ton site internet est-il transactionnel?

9. As-tu des publicités testées, et rentables prêtes à l'emploi pour:

- a) L'imprimé?
- b) La radio?
- c) La télé?
- d) Youtube?
- e) Facebook?
- f) Google?
- g) LinkedIn?
- h) Les newsletters?

10. As-tu des contenus en différents formats:

- a) Écrit?
- b) Audios?
- c) Vidéos?

11. Qui peuvent être publiés sur des sites tiers et dans des médias?

12. As-tu une stratégie de SEO?

13. As-tu une stratégie d'affiliation?

14. Utilises-tu le marketing par email pour:

- a) Stimuler les ventes aux clients?



- b) Contacter directement les prospects potentiels?
- c) Stimuler la conversion des prospects en clients?
- d) Assurer le suivi et le nurturing de leads?

15. Ton site internet offre-t-il un processus de commande simple en 1 ou 2 étapes?

16. Quel est le parcours typique d'un client entre le premier contact et le premier achat?

17. As-tu identifié et testé les mots-clés pour en découvrir la valeur?

18. As-tu identifié et testé les différentes audiences à cibler?

19. Peux-tu augmenter rapidement ton budget marketing de façon rentable?

20. As-tu déjà suivi le processus de commande de ton entreprise comme utilisateur?

21. Qu'as-tu fait pour l'améliorer?

22. As-tu une collection de publicité de promotion, d'emails, de produits, de package de concurrents ou d'entreprises dont tu t'inspires pour créer ton matériel publicitaire?

23. As-tu fait une liste d'endroits où tes concurrents annoncent avec succès?

PARTIE 7 : SUIVI ET CONVERSION.



1. Décris ton système de suivi:
2. Décris ton système pour effectuer le suivi:
 - a) Des commandes?
 - b) Des prospects?
 - c) De la satisfaction après achat?
 - d) Pour créer des ventes répétées?
 - e) Pour créer des ventes répétées?
 - f) Pour augmenter la valeur des transactions?
 - g) Pour augmenter tes conversions de prospects?
 - h) Pour stimuler les recommandations?
 - i) Pour alimenter le réseau de distribution?
 - j) Pour intéresser tes clients potentiels à haute valeur?
3. Quelle portion est automatisée?
4. Quelle portion est systématisée?
5. D'investisseurs?
6. De partenaires potentiels?
7. Quelle portion est déléguée?
8. Décris tes systèmes pour augmenter systématiquement le nombre de tes prospect contactables et réactifs:

PARTIE 8: RESSOURCES DES AUTRES



1. As-tu un plan clair pour utiliser, monnayer et rentabiliser les ressources des autres?

a) Au niveau Marketing?

(Un réseau d'entreprise non concurrentes qui recommandent ton entreprises à leurs clients, fournisseurs et distributeurs te permet d'accéder à de nouveaux marchés, démo et psycho.)

b) Au niveau de la production?

(Pour le sourcing d'employés, de méthodes, de techniques, de technologie, d'immobilier, d'espace commercial, d'actif locatif et de production.)

c) Au niveau financier?

(Investisseurs, banques, État.)

2. Quelles ressources sous-utilisées as-tu qui constituent du:

a) Secret commercial?

b) Un avantage concurrentiel monnayable?

c) Une technologie unique que tu pourrais mettre à la disposition d'entreprises dans le même secteur que toi dans différents lieux ?

Soit par:

- La franchise,
- La license d'utilisation,
- La formation
- La vente d'équipement,
- L'achat d'entreprise.



PARTIE 9: AUTOMATISATION

1. Quelle portion de ton entreprise est automatisée:
 - a) Production?
 - b) Commande, suivi de commande, paiement?
 - c) Comptabilité?
 - d) Contact client?
 - e) Création de contenu?
 - f) Gestion publicitaire?
 - g) traitement de données personnelles?

2. Utilises-tu l'IA dans ton entreprise?

3. Si oui, utilises-tu l'IA:
 - a) Pour traiter des documents, résumer de l'information?
 - b) Créer du contenu?
 - c) Améliorer ton SEO?
 - d) Analyser tes données financières?
 - e) Te créer des plans, des procédures?
 - f) Organiser les horaires des employés?

POUR TES 3 à 5 PLUS FORMIDABLES COMPÉTITEURS, ES-TU EN MESURE DE :



	OUI	NON
Dire qui sont leurs meilleurs affiliés et définir une stratégie d'acquisition ?		
De dire quelles sont leurs plus grosses sources de trafic ?		
De dire quelles sont leurs plus grosses sources de revenus ?		
D'anticiper leurs nouveaux produits ?		
De dire quels journalistes ont un préjugé favorable et défavorable à leur propos?		
As-tu acheté un ou plusieurs de leurs produits ?		
Es-tu en mesure d'évaluer leur processus de marketing interne ?		
D'identifier leurs meilleurs clients (avec nom, adresse, e-mail, numéro de téléphone) et de développer une stratégie d'acquisition complète ? (Impossible dans certains secteurs.)		
Peux-tu identifier les 10 plus gros joueurs de ton marché (compétiteurs direct ou non) et définir une stratégie d'alliance ?		

Si tu ne peux pas surplanter tes compétiteurs, que fais-tu ?

- a) Je laisse tomber le marché.
- b) Je me lance et je fais cavalier seul.
- c) Je les attaque de front.
- d) Je tente de m'allier avec eux.

PARTIE 10 : LEVIERS FINANCIERS



AVERTISSEMENT: Cette partie de l'audit te demande des données sensibles.

Elle sert à déterminer quel type de plan financier te servira le mieux.

Tu n'es pas obligé de partager tes réponses, mais celles-ci t'aideront à valider ou mettre tes efforts.

1. Ton score de crédit personnel est-il en haut de 720?
2. Ton loyer est-il payé par quelqu'un d'autre?
3. Peux-tu montrer une capacité financière à payer 250 000\$/€?
4. D'un coup? (Sert à montrer ta qualification aux brokers pour l'achat d'entreprises.)
5. Valeur de tes actifs réalisables:
6. Dettes:
7. Valeur nette:
8. Encaisse y compris investissements en liquides:
9. Crédit court terme disponible personnellement:
10. Montant total des cartes de crédit:
11. De la marge de crédit:
12. Du/des Prêt(s) à terme:



13. Du crédit long terme (financés par actif) dispo: (75% valeur nette, équipement et immobilier.)

14. La capacité de crédit entreprise:

- a) Profits X3. (Les paiements ne doivent être plus élevés que 1/3 profits nets.)
- b) 65% valeur immobilière nette.
- c) Cartes de crédit
- d) Marge de crédit
- e) Financement fond de roulement
- f) 60% équipement (+de 5 Million d'actif)
- g) 90% recevables
- h) Stock (fabrication seulement) (50% de la valeur au coût pour ton entreprise)

15. Comment extrais-tu de l'argent de ton entreprise?

16. Combien?

17. Comment?

- a) Salaire
- b) Commission
- c) Propriété intellectuelle
- d) Dividendes
- e) Gain en capital

18. Quel est ton plan pour te sécuriser financièrement?



19. As-tu un plan pour maximiser tes contributions à des véhicules d'investissements nets d'impôt?

Pour maximiser l'argent que tu retires à l'abri de l'impôt de la vente d'actions de petite entreprise,
(Au Canada, cette exemption de gain en capital est de 1 250 000\$ par personne.) Par exemple, tu as une famille de 5. Chacun des membres de ta famille peut encaisser ce montant sans payer d'impôt. C'est le plus puissant moteur d'enrichissement et de création de richesse générationnelle

20. C'est quoi ton plan pour remplacer ton revenu d'entreprise par du revenu purement passif:

- a) Dividendes de grandes entreprises.
- b) Immobilier locatif
- c) Immobilier commercial
- d) Gain en capital sur vente d'action

Exemple: Pour remplacer 100 000\$ de revenus par ces sources, cela prend entre 1M\$ et 2M\$ d'actifs. L'idée c'est de déplacer de l'argent d'un environnement à haut risque à un environnement à plus faible risque.

21. Quel est ton plan pour transformer ton entreprise en empire financier?

22. As-tu ces documents toujours prêt, pour les demandes de financement?

- ☐ États financiers: 2 à 3 dernières années.
- ☐ CV de ton équipe
- ☐ CV de tes experts
- ☐ Rapport d'expertise.
- ☐ Plan d'affaires
- ☐ Prévisionnel spécifique au projet.

23. As-tu:

- ☐ Un compte Google Tag Manager?
- ☐ Un compte Google Adwords?
- ☐ Un compte Business Facebook attaché à un compte publicitaire?
- ☐ Un compte Youtube?

- ☐ LinkedIn?
- ☐ Twitter?
- ☐ Facebook?

**Comment utiliser l'audit pour te créer un plan d'exécution
pour obtenir des résultats maintenant et de la croissance sur le long terme.**

Après un premier passage sommaire...

- Qu'as-tu appris?
- Quelles occasions as-tu découvertes?
- Que peux-tu faire de plus?
- Que dois-tu cesser de faire?
- Quelle occasion de renforcer ton entreprise attaqueras-tu demain matin?
- Quels accomplissements cette semaine?
- Quels accomplissements vises-tu ce mois-ci? Ce trimestre? Cette année? Pour le reste de ta vie?

2e passage...

- Ton deuxième passage devrais t'avoir fait réfléchir plus profondément à ton entreprise que tu ne l'as



jamais fait.

- Ta première tâche est de récupérer les revenus qui traînent tout en te libérant du temps.
- La deuxième tâche est de fortifier tes systèmes en place et exiger le rendement de ceux-ci, créer une culture de tests et d'apprentissage et mesurer précisément ton coût de revient.
- Ta troisième tâche est de créer une routine qui te permet de développer tes leviers, relationnels, intellectuels et technologiques.

**Si tu veux plus de résultats, plus rapidement et avec moins d'efforts,
Réserve un appel d'analyse et de planification avec nous!**

Un de nos experts en croissance d'entreprise te guidera pas à pas sur ce que tu peux faire, les ressources que tu peux utiliser et t'aider à créer ton plan d'action pour y arriver.

[Clique ici pour prendre rendez-vous](https://calendly.com/propulse-ton-entreprise/audit-3hr)
<https://calendly.com/propulse-ton-entreprise/audit-3hr>

